Earl Prevette, A.B., LL.B
Người dịch: Hà My

CÁCH BIẾN KHẢ NĂNG CỦA BẠN THÀNH TIỀN

CUỐN SÁCH DÀNH CHO BẠN
VÀ NĂNG LỰC CỦA BẠN

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI

Số 4 - Tống Duy Tân, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT: (04) 38252916 - Fax: (04) 39289143

Email: nxbhanoi@yahoo.com.vn

CÁCH BIẾN KHẢ NĂNG CỦA BẠN THÀNH TIỀN

Chịu trách nhiệm xuất bản:

TỔNG GIÁM ĐỐC: VŨ VĂN VIỆT

Biên tập: Quách Thị Hòa

Vẽ bìa: Nguyễn Tuấn Khôi

Trình bày: Song Ngư

Sửa bản in: Lê Thị Nguyên

Liên kết xuất bản: **Cty CP Sách và Truyền thông Minh Quang**

Nhà sách Minhquangbooks

Địa chỉ: Số 51/441 Lĩnh Nam, Phường Lĩnh Nam, Q. Hoàng Mai, Hà Nội

Tel: (+84) 975.225.265

Mã ISBN: 978-604-55-7174-3

In 3.000 cuốn, khổ 14.5x20.5 cm, tại Công ty Cổ phần In Công đoàn Việt Nam, Số 167, Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội. Số xác nhận ĐKXB: 3246-2020/CXBIPH/25-202/HN. Quyết định xuất bản số: 1495/QĐ-HN ngày 21/08/2020. In xong và nộp lưu chiểu năm 2020.

Chương 1
ĐÁNG LẼ ĐÓ LÀ BẠN

Cách đây không lâu, tại một góc phố tấp nập ở Philadelphia, tôi đang nói chuyện với một người bạn thì một ông lão bước tới - một ông cụ già yếu tròng mình trong chiếc áo len với đôi mắt ngấn lệ, gương mặt hốc hác, râu ria xồm xoàm. Môi ông lão tái nhợt và người lấm lem vết bẩn. Những ngón chân thò cả ra ngoài vì đôi giày há mõm. Trông ông lão thật nghèo khổ. Trong đầu tôi vang lên một giọng nói: "Sự nghèo khổ tột cùng đã ăn mòn con người ông ta". Tôi sững người. Với một ánh nhìn đầy khổ sở, bàn tay thô kệch, lấm lem của ông lão với tới gần tôi hơn, nài xin vài đồng xu lẻ. Ông lão có thêm vài đồng xu, còn tôi thì có được một bài học.

Tôi suy ngẫm hồi lâu về điều kinh khủng nào đã ép ông lão tới bước đường cùng đó. Bỗng dưng, một ý nghĩ lóe lên trong đầu tôi: "Chuyện đó cũng có thể sẽ xảy đến với mình".

Ông lão đã trải qua những gì? Chuyện gì đã châm ngòi cho chuỗi ngày bất hạnh ấy? Điều gì tạo ra những con người khốn khó đến vậy? Tại sao sự may mắn lại trở thành bất hạnh? Có lẽ kẻ thù của ông lão là những cảm xúc thái quá, là nỗi đau tột cùng, sự đố ky, thù ghét, định kiến, tự ti, sự cám dỗ, chán nản. Cho dù nguyên nhân là gì đi chăng nữa thì nó cũng đã thay đổi nhân sinh quan, thái độ, suy nghĩ và lối sống của ông lão. Sự tuyệt vọng, chán nản, thất vọng, buồn bã và cả những nỗi đau đã hằn sâu trên gương mặt khắc khổ. Ngoại hình là bức tranh phản chiếu chính những suy nghĩ trong đầu ông - một nạn nhân của hoàn cảnh, một kẻ nô lệ của sự nghèo khó.

Kẻ thù lớn nhất của bạn

Sau một hồi phân tích nguyên nhân dẫn đến cuộc đời khốn khổ

của ông lão ăn mày, tôi có thể khẳng định chắc chắn: Kẻ thù lớn nhất đẩy ông lão đến bước đường cùng chính là những suy nghĩ tiêu cực.

Những suy nghĩ tiêu cực đã len lỏi vào trong tâm trí ông lão và dù cho không cướp đi tiền tài, nó chính là tên trộm lấy mất sức mạnh, đẩy ông vào sự khốn khó. Suy nghĩ tiêu cực là những luồng ý thức hiểm độc rình rập mỗi chúng ta bất kể đêm ngày. Chúng là kẻ thù lớn nhất và là liều thuốc độc hủy hoại cuộc đời mỗi chúng ta. Tác động của nó còn tệ hơn cả chiến tranh và thậm chí nó chính là mồi lửa châm ngòi những cuộc chiến. Nó là lời nguyền đối với loài người. Nguyên nhân dẫn tới những suy nghĩ tiêu cực luôn rất khó nắm bắt. Chúng biến bạn bè trở thành thù địch và từ thù địch trở thành những kẻ không đội trời chung. Chúng cướp đi động lực của mỗi chúng ta. Chúng xáo trộn những cảm xúc ghét bỏ, tham lam, ích kỷ, hoài nghi, tiêu cực, tức giận, nghi ngờ, thù địch, ghen tức, trả thù, tham vọng và đố kỵ. Chúng xé tan sự tự tin của bạn, bào mòn sức khỏe của bạn, làm bạn trở nên yếu đuối và cuối cùng, đẩy bạn vào con đường khốn cùng.

Để tôi kể các bạn nghe chuyện về một người giúp việc nọ bị siết nợ, chủ nợ cho phép anh ta giữ lại một thứ duy nhất và anh ta đã lựa chọn lá chắn những suy nghĩ tiêu cực. Chủ nợ thắc mắc tại sao anh ta lại giữ thứ đó. Anh chỉ đáp: "Đó là thứ có thể giúp tôi khi tất cả những công cụ khác không thể giải quyết vấn đề. Che chắn suy nghĩ của ông với thứ đó và nó sẽ mở ra cho ông những cánh cửa mới. Lá chắn đó đã mở ra nhiều cơ hội cho tôi hơn tất cả những công cụ thứ khác cộng lại".

Có người đã từng hỏi nhà thám hiểm vĩ đại nhất rằng đâu là khám phá mà ông tự hào nhất. Câu trả lời của ông là: "Sở thích của tôi là ngồi trên chiếc ghế bập bênh cũ mèm và khám phá những vùng đất bí ẩn trong tâm trí mình".

Bằng cách đó, ông đã tìm ra đam mê của mình và rồi đam mê lại tạo ra ham muốn. Ham muốn có thể chia thành hai loại - vật chất và tinh thần. Gánh nặng cơm áo gạo tiền và duy trì nòi giống làm thỏa mãn ham muốn vật chất. Mặt khác, những suy tư và ý tưởng mới có thể đáp ứng cho ham muốn về mặt tinh thần.

Làm sao để chế ngự suy nghĩ tiêu cực?

Có hai luồng suy nghĩ trong mỗi con người: Suy nghĩ tích cực - tượng trưng cho sự sáng tạo; và Suy nghĩ tiêu cực - tượng trưng cho sự tàn phá. Tôi thường xuyên so sánh những suy nghĩ tích cực

và tiêu cực như ánh sáng và bóng tối. Bóng tối không chứa đựng bất cứ thứ gì. Nó đơn giản là sự thiếu vắng ánh sáng. Khi bạn để ánh đèn rọi sáng, bóng tối sẽ biến mất.

Những suy nghĩ tiêu cực về nỗi sợ hãi, lo lắng, tức giận, định kiến, ghen tức, đố ky, ác cảm, bảo thủ, vô liêm sỉ, ích kỷ, hoài nghi, chán nản, ghét bỏ, tuyệt vọng, chùn bước ngay lập tức sẽ biến mất khi chúng va phải những suy nghĩ tích cực về tình yêu, niềm tin, sự kính trọng, sự tôn trọng, lòng tốt, sự gan dạ, sự thấu hiểu, kiên trì, sự nhiệt thành, trung thành, hứng khởi, sự mạnh mẽ, sự bền bỉ và sức mạnh. Hãy suy nghĩ tích cực và rồi khả năng của bạn sẽ đạt tới những điều bạn mong đợi.

Những suy nghĩ tích cực cần được xây dựng trên sự thấu hiểu và niềm tin. Những suy nghĩ tiêu cực, mặt khác, được tạo thành bởi sự thiếu hiểu biết và hoài nghi. Không có một vấn đề nào không được giải quyết nếu bạn suy nghĩ theo hướng tích cực. Hãy đối mặt những vấn đề của bạn từng chút một với những suy nghĩ tích cực và rồi nó sẽ biến mất. Những suy nghĩ tích cực và sáng tạo sẽ thiêu rụi những vấn đề của bạn như một điếu thuốc và tờ giấy ăn vậy.

Theo định luật Ôm của dòng điện, lực cản càng nhỏ thì dòng điện chạy qua càng lớn. Tất cả đều phụ thuộc vào hiệu suất của vật dẫn điện. Điều tương tự cũng xảy ra với bạn. Bạn chính là vật dẫn cho những suy nghĩ. Khả năng của bạn là nguồn điện. Những suy nghĩ tích cực là dòng điện và suy nghĩ tiêu cực là lực cản. Hãy gạt bỏ hết những suy nghĩ tiêu cực, gạt hết vật cản, gạt hết những trở ngại, những ganh ghét, nỗi sợ hãi. Khả năng chỉ có thể phát huy tối đa sức mạnh khi không bị cản trở, chắn đường bởi lực cản. Thu nhập, sức khỏe, hạnh phúc và sự yên bình sẽ bị phá vỡ nếu bạn để bóng ma của sự tiêu cực ám ảnh lấy tâm trí và cản trở khả năng.

Một bác sĩ ở Boston đã từng thử nghiệm lên hai mươi lăm người mắc chứng bệnh hung hăng. Sau những nghiên cứu kỹ lưỡng, bác sĩ phát hiện ra tất cả những bệnh nhân này đều có tính cách cộc cằn. Những suy nghĩ tiêu cực làm suy yếu cơ thể và phá hủy khả năng của mỗi người.

Hãy giải phóng tâm trí bạn khỏi những thứ nhỏ nhặt có thể tạo nên hạn chế, những tư tưởng hạn hẹp là vật cản ăn mòn con người bạn. Chúng là những thứ phiền toái ngăn cản khả năng của bạn. Hãy thả lỏng cơ thể và xua tan những rắc rối của bạn. Hãy để sức mạnh của suy nghĩ tích cực giết chết những lo lắng và sợ hãi. Hãy chỉ nghĩ tới những điều tốt đẹp. Hãy cứ vui vẻ và tận hưởng.

Chúng sẽ giải phóng tâm trí bạn. Chúng giết chết sợ hãi và lo lắng trong bạn. Bạn sẽ trở thành một con người hoàn toàn khác. Bạn sẽ cảm giác như được trở lại vạch đích và bắt đầu lại mọi thứ. Những thứ đã từng là gánh nặng và trách nhiệm bỗng chốc lại trở thành một chuyến thám hiểm thú vị và dễ chịu.

Những gì bạn sở hữu đều là do tinh thần quyết định. Hãy thay đổi suy nghĩ của bạn và hoàn cảnh của bạn cũng sẽ thay đổi theo. Bởi vậy, nếu cuộc sống của bạn là những chuỗi ngày u ám, đen tối và bạn không thể chịu đựng được nữa, hãy thay đổi suy nghĩ về chúng và sớm thôi, tinh thần sẽ thay đổi con người bạn.

Trong cuốn sách mang tên *Bức thư gửi trái tim sắt đá*, J. Allen Boone đã tiết lộ đặc tính của một chú chó béc giê Đức - một ngôi sao điện ảnh. Cuốn sách đã viết về con chó bằng những từ ngữ hoa mỹ: Nó luôn làm mọi việc bằng tất cả những gì mình có. Nó không giữ lại thứ gì. Nó cho đi tất cả. Điều này dạy cho chúng ta một bài học đáng giá: Dù làm bất cứ việc gì, hãy cố gắng bằng tất cả khả năng của mình. Hãy thả lỏng và tìm cách hoàn thiện bản thân. Hãy cho đi tất cả và sẽ chẳng còn chỗ cho những suy nghĩ tiêu cực.

Làm sao để thành công nhờ suy nghĩ tích cực?

Bởi vậy, phương thuốc cho những suy nghĩ tiêu cực chỉ có thể là những suy nghĩ tích cực. Suy nghĩ tích cực tưới tắm tâm hồn bạn với niềm tin, sự tự tin, quyền lực và sự quyết tâm. Nó cho bạn sức mạnh để đưa ra những quyết định, tăng cường độ chính xác, kỹ năng và tốc độ. Hãy suy nghĩ tích cực, hành động tích cực và rồi những suy nghĩ tiêu cực sẽ không còn chỗ trong tâm trí bạn. Sự tích cực có thể sẽ thổi bay sự tiêu cực. Nó điều khiển sự chế nhạo và sự khổ sở như một cơn lốc và nhường lại ngai vàng cho những suy nghĩ tích cực - điều làm nên thành công.

Làm sao để tạo ra năng lực cho bản thân?

Suy nghĩ tích cực sẽ giết chết kẻ thù lớn nhất của bạn - suy nghĩ tiêu cực - và trải thảm đỏ đón chờ người bạn thân của bạn - năng lực. Nói một cách đơn giản, năng lực chính là những suy nghĩ tích cực mang lại điều mà bạn mong muốn.

Thời điểm thành công trong sự nghiệp của bạn lúc này chỉ còn phụ thuộc vào vận may. Và một lần nữa, thời điểm đó lại chính là những suy nghĩ tích cực bùng nổ vào đúng lúc cơ hội đến.

Triết gia Emerson từng nói rằng: “Chúng ta nằm giữa một biển lớn kiến thức. Nó khiến chúng ta trở thành những kẻ tiếp nhận sự

thật và tay chân để thực hiện các hoạt động của nó". Thứ sức mạnh thiết yếu của kiến thức và trí sáng tạo vẫn tồn tại xung quanh chúng ta và luôn sẵn sàng để chúng ta vận dụng nhằm phục vụ những nhu cầu của nhân loại. Đó là món quà mà Thượng đế ban tặng cho loài người, không riêng một cá nhân hay nhóm người nào. Đó là tài sản của cả loài người. Tuy nhiên, để nhận ra giá trị thực tiễn của nó, mỗi chúng ta phải tìm kiếm, công nhận nó, nhận thức được nó và chứng minh được sức mạnh của nó trong công việc. Đó là thứ năng lực tích cực nhưng thụ động và có thể phát triển nền tảng, tài năng của con người thành thành quả.

Thành ngữ Latin có câu: "Cogito, ergo sum", nghĩa là: "Tôi tư duy nên tôi tồn tại". Sức mạnh của những suy nghĩ cho phép con người tự phân tích chính suy nghĩ của họ. Tư duy không phải là một định nghĩa quá trừu tượng, nó đơn giản là thế lực thiết yếu nhất, khôn khéo nhất và khó cưỡng lại nhất trên thế giới. Tư duy có hình dạng, chất lượng và vật chất. Tư duy có thể khởi đầu, phát triển và tạo ra vật chất.

Để phát triển khả năng tư duy và tạo ra những vật chất nhằm thỏa mãn nhu cầu, bạn nên có một thái độ đúng đắn. Loài người không chỉ có xác thịt. Cơ thể có thể thuộc về chúng ta nhưng chúng ta không bị sở hữu bởi cơ thể. Sức mạnh của tư duy không hạn chế mỗi chúng ta trong thể xác của mình. Chúng ta có thể vạch ra con đường cho tư duy. Chúng ta có thể hữu hình hóa nó và tạo ra những vật chất để thỏa mãn nhu cầu tinh thần. Để vận dụng tư duy một cách khoa học và hiệu quả, điều quan trọng là chúng ta phải sắp xếp những suy nghĩ thành một kế hoạch. Cuốn sách này là một ví dụ điển hình.

Làm sao để biến tham vọng thành hành động?

Như thế nào là một kế hoạch? Lên kế hoạch là một hành động, một phương pháp hoặc một sự sắp xếp. Nó có thể là một chương trình nào đó mà bạn cần phải hoàn thành, một thiết kế được truyền cảm hứng từ một ý tưởng, một suy nghĩ, một dự án hoặc sự phát triển từ một thứ gì đó.

Để lên một kế hoạch, bạn có lẽ sẽ gặp phải một số câu hỏi: Bạn mong muốn điều gì? Bạn muốn bán thứ gì đó? Bạn mong muốn có một công việc? Bạn muốn tăng lương? Bạn muốn có thêm đối tác? Bạn muốn có thêm khách hàng? Bạn có đam mê sáng chế ra thứ gì đó không? Những câu hỏi này thuộc về sự nghiệp tương lai của bạn. Cách duy nhất để xác định tham vọng của bạn chính là lập kế hoạch. Nó truyền tải khái niệm cụ thể về thứ mà bạn muốn, đối

tượng, mục tiêu bạn hướng đến bằng một thứ ngôn ngữ đơn giản nhất.

Ví dụ, cuốn sách *How to Sell by Telephone* (*Học cách bán hàng qua điện thoại)* đã tiết lộ phương pháp tôi bán những hợp đồng bảo hiểm nhân thọ với tổng giá trị lên tới mười triệu đô la Mỹ cho những người hoàn toàn xa lạ qua đường dây điện thoại. Để đạt được con số không ngờ ấy, tôi đã buộc mình tạo ra một kế hoạch để làm thỏa mãn tham vọng của tôi. Kế hoạch được lập nên bằng một thứ ngôn ngữ đơn giản và dễ hiểu về giá trị, lợi ích của bảo hiểm nhân thọ và tác động tích cực của nó đối với sự thịnh vượng của khách hàng. Sau khi lập kế hoạch, điều quan trọng là bạn phải tạo lập ra một quy trình để biến kế hoạch đó thành hành động. Quy trình đó yêu cầu niềm tin để có thể hoàn toàn tin tưởng vào kế hoạch, lặp đi lặp lại những bước đi để hoàn thiện kế hoạch, trí tưởng tượng để hữu hình hóa nó và sự kiên trì để thấu hiểu nó. Quan trọng hơn cả, bạn cần phải hành động để biến kế hoạch đó thành sự thật, nhận thức được nó là một tài sản và xác định rõ tính hiện thực của nó. Tôi yêu cầu tất cả sức mạnh phải tập trung vào kế hoạch và sau cùng, tôi đã đạt được tham vọng.

Tự ép mình vào khuôn khổ, tự học hỏi, tự phát triển bản thân, thể hiện bản thân, tự khám phá bản thân là những thứ mà bạn phải có. Trong tiếng Latin, từ "cá nhân" được ghép hởi hai từ "không" và "phân tách". Cá nhân có nghĩa là không phân tách. Con người là một tổ chức hoàn thiện, một đơn vị tổ hợp của bốn thành phần. Phần đầu tiên là cơ thể để con người có thể tồn tại. Phần thứ hai là bản chất, thứ tạo nên hình dáng của con người và giống loài của con người. Phần thứ ba là trí não để điều khiển con người. Và cuối cùng là tinh thần để tạo cảm hứng và tạo ra đam mê cho con người. Mỗi phần đều cần sự chú ý nghiêm ngặt và sự cân nhắc cẩn thận. Cơ thể cần ăn uống điều độ. Bản ngã của mỗi con người cần được quan tâm đặc biệt. Trí não cần được lấp đầy bởi những suy nghĩ tích cực. Và tinh thần cần được truyền cảm hứng bằng niềm tin bất diệt. Khi bạn chăm sóc kỹ lưỡng cả bốn thành phần này, chúng sẽ hòa lại làm một và bạn sẽ trở nên khỏe mạnh, hạnh phúc để có thể gây dựng sự thành công.

Để hô biến năng lực thành tiền, bạn cần phải tìm hiểu quy luật của sự giàu có. Khi bạn vận dụng nó đúng cách, những điều tốt đẹp sẽ đến với bạn.

Nếu bạn vận dụng những ý tưởng và gợi ý trong cuốn sách này, nó sẽ cải thiện năng lực để bạn nhận thức được ba điều:

Một vài ý tưởng và gợi ý dành cho bạn

Điều đầu tiên: Nhận thức rằng những điều bạn tưởng tượng ra đều có thể thành sự thật, trừ khi bạn chưa từng nghĩ tới nó. Không có gì là thiếu sót và không nên ganh tị hay đố kỵ với người khác. Trời sinh voi, trời sinh cỏ. Có đủ đất cho tất cả mọi người cùng tồn tại.

Thứ hai: Nhận thức được rằng tất cả mọi thứ đều được tạo ra bởi Chúa, vì vậy, bạn chỉ có thể sử dụng chúng theo thời hạn. Nhưng lại không có một giới hạn nào cho những mơ ước của bạn và bạn có thể sử dụng bất cứ thứ gì được tạo ra bởi năng lực của mình.

Thứ ba: Những người có mơ ước đều có cơ hội với điều kiện khả năng của bạn phải được vận dụng theo một kế hoạch rõ ràng.

Sau đây là một số gợi ý để bạn xác định những yêu cầu của mình:

Những điều bạn cần thực hiện

1. Hãy hỏi Chúa xem tại sao bạn lại luôn không có được thứ bạn muốn. Hãy thử quên đi mơ ước của bạn trong vòng vài ngày. Nếu nó thực sự là đam mê của bạn, nó sẽ càng trở nên mãnh liệt. Nó sẽ xóa đi những nghi ngờ và hoài nghi, đồng thời, tạo ra sự quyết tâm và hành động thực tế.

2. Tưởng tượng ra bức tranh đam mê và khẳng định nó vài lần một ngày.

3. Cụ thể hóa mong muốn của bạn.

Nếu bạn muốn tiền bạc, hãy tưởng tượng ra một núi tiền và cảm giác khi bạn có được nó trong tay.

Nếu bạn muốn có thật nhiều khách hàng, hãy tưởng tượng ra một con số và cảnh tượng họ làm ăn với bạn.

Muốn có thứ gì, hãy tưởng tượng ra thứ bạn muốn và đặt bạn vào viễn cảnh khi đã đạt được nó.

Nếu tham vọng của bạn là vị thế, hãy tưởng tượng ra vị trí bạn muốn và sớm muộn nó cũng sẽ trở thành hiện thực.

4. Thư giãn, ngẫm thật kỹ và luôn lạc quan khi bạn tưởng tượng ra những viễn cảnh mơ ước của mình.

5. Luôn nhớ rằng những ý tưởng là vô tận như những ngôi sao

trên bầu trời. Hãy lựa chọn sáng suốt.

6. Hãy đưa những mục đích tốt đẹp vào ước mơ của bạn. Nó tạo ra những làn sóng yêu mến và thu hút đối với những người xung quanh.

7. Hãy cảm ơn Chúa mỗi ngày vì vô số thứ mà bạn đang có.

8. Hãy nhớ rằng một ý tưởng được xây dựng dựa trên mục đích cao cả, đam mê mãnh liệt và niềm tin sẽ không bao giờ thất bại.

Quy luật của sự giàu có chính là những ý tưởng.

Hãy quyết định ngay bây giờ để có thể làm chủ công việc, khả năng, những suy nghĩ lạc quan, những hành động và là người làm việc tốt. Hãy bám chặt lấy nguyên lý này với sự quyết tâm, can đảm và niềm tin bất biến. Nhớ rằng bạn có thể điều khiển tất cả mọi thứ trong vũ trụ này để nhận ra và thỏa mãn đam mê của bạn. Hãy tận dụng sức mạnh ấy. Lập một kế hoạch, tưởng tượng ra đam mê của bạn và hãy thuyết phục mình rằng đó là sự thật. "Tin vào những gì bạn sẽ đạt được và bạn sẽ có nó".

Dòng sông Mississippi chảy mạnh nhất ở nơi nó gặp Vịnh Mexico. Nó được tạo nên bởi rất nhiều phụ lưu và mỗi nhánh sông đều góp phần vào sức mạnh của dòng chảy lớn.

Bạn cũng giống như dòng sông mạnh mẽ ấy. Bạn được cấu thành bởi nhiều tố chất và mỗi thứ đều có trách nhiệm tạo nên khả năng của bạn. Sức mạnh và khả năng chính là tổ hợp của những tố chất này. Mỗi chương trong cuốn sách này đều có một mục đích riêng và cùng với nhau, chúng tạo ra một năng lượng lớn. Hãy đọc, học hỏi và vận dụng những thứ bạn học được trong từng chương. Chúng sẽ trở thành những hành động có thể giúp bạn hô biến năng lực thành tiền.

Nhưng đừng chần chừ khi làm việc gì đó.

Hãy thực hiện nó ngay bây giờ!

Chương 2

BÀI HỌC TỪ CA KHÚC "OL' MAN RIVER"

Bên trên, tôi đã đề cập đến sự tương đồng giữa dòng sông Mississippi và con người. Và điều tương tự cũng xảy ra với bạn. Hãy nhớ về thác Niagara và Blondin - diễn viên xiếc đã luyện tập và trình diễn thăng bằng trên dây trong nhiều năm liền. Không ai hiểu bằng cách nào mà anh ta có thể làm được điều đó, ngoại trừ Elbert Hubbard - một nhà báo nổi tiếng đương thời. Hubbard đã tự tin chỉ ra bí quyết đằng sau những màn trình diễn thành công liên tiếp của Blondin trên sợi dây cheo leo giữa dòng thác Niagara: "Một trong những điều làm nên màn trình diễn trên dây thành công của Blondin tại thác Niagara chính là anh ta đã suy nghĩ không ngừng về điều đó".

Bạn có thể tốn rất nhiều thời gian để lên một kế hoạch thật hoàn hảo. Nhưng một khi bạn đã đưa ra quyết định, đừng chần chừ gì nữa mà không bắt đầu ngay.

Con sông Mississippi không chỉ chảy quanh quẩn ở thượng nguồn và mơ tưởng đến những đích đến xa vời. Nó di chuyển và dồn tập hợp sức mạnh trên từng dặm trong dòng chảy ngoằn ngoèo, gian nan để đến được Vịnh Mexico.

Thông điệp đó đã được gửi gắm vào một bài hát: *Ol' Man River* - Vẫn tiếp tục chảy!

Không có con đường nào khác dẫn đến thành công ngoài *hành động.*

Khi nhà hùng biện Demosthenes được hỏi về những yếu tố làm nên một bài hùng biện xuất sắc, ông đáp: "Thứ nhất, hành động.

Thứ hai, hành động. Thứ ba, vẫn là hành động".

Trong những lý do khiến con người trở thành nô lệ của số phận, trì hoãn hành động có lẽ là nguyên nhân lớn hơn cả. Những người có tài năng hạn chế cũng có thể được thành công ngoài mong đợi nếu họ biết cách khai thác năng lực để bù đắp khả năng.

Bản thân hành động cũng là một khả năng. Ngay cả những nhân tài vĩ đại nhất cũng trở nên vô nghĩa nếu như không chuyển hóa tài năng đó thành hành động và chứng minh cho những người còn hoài nghi.

Bạn có thể nhận thấy từ "hành động" được lặp đi lặp lại trong những trang sách này. Tầm quan trọng của nó thậm chí xứng đáng sở hữu một chương riêng vì hành động là một trong những yếu tố quan trọng nhất để tạo nên thành công và là yêu cầu bắt thành văn cho những người muốn hô biến khả năng thành tiền.

Tôi đã từng nghĩ về việc xếp chương này ở cuối sách và rồi tôi chợt nhận ra, đó là một sai lầm nhiều người mắc phải, vì hành động - trong bất cứ hành trình nào - cũng đều thuộc về phần mở đầu.

BÂY GIỜ là lúc để hành động!

Hành động có thể giúp bạn thắng những cuộc chiến, giúp bạn bán hàng, trả cổ tức, giải quyết những vấn đề về nhân công, ổn định nền công nghiệp, chính phủ, và cuối cùng, khiến những người giậm chân tại chỗ phải nể phục. Thế giới không thiếu những người có ý tưởng mang tính xây dựng nhưng không phải ai cũng có khả năng biến ý tưởng thành hành động và tạo đà cho những giấc mơ. Không hành động, kết cục của họ cũng vẫn là sa lầy trong sự tự mãn và lười biếng của chính mình.

Mỗi khi đố kỵ với thành công của người khác, bạn đã bao giờ tự nhủ rằng: "Anh ta chẳng có gì hơn mình" hoặc "Anh ta cũng chẳng giỏi đến vậy"? Không chỉ là đố kỵ, ghen tức, bạn đã đúng. Chỉ có những hành động cụ thể mới chứng minh được khả năng và đó là điều mà họ có nhưng bạn lại không! Họ dám hành động trong khi những người khác chỉ dám mơ ước.

Nhiều người có thể nhận thức được khả năng có hạn của bản thân. Họ buộc mình phải dấn thân trong nỗ lực vô vọng để được công nhận. Điều đó lý giải vì sao những người đàn ông tầm thường lại có được một vị thế đặc biệt, trong khi những người có khả năng bẩm sinh - những người chỉ thấy thế mạnh của mình - lại rơi vào trạng thái bị động. Vậy nên, không có gì khó hiểu khi

những người được cho là luôn về nhì lại được ca ngợi còn những kẻ được đánh giá cao hơn lại bị ngó lơ. Điều đó cũng có nghĩa là những người luôn về nhì thực tế lại đứng nhất về khả năng khai thác bản thân.

Thực tế, sự chủ động là một phần không thể thiếu trong hành trang cuộc sống và là thước đo khả năng của bạn. Tuy nhiên, trên thương trường, bạn nên cân nhắc kỹ về điều này. Số phận luôn mỉm cười với những người chống lại nó và dành những phần thưởng hậu hĩnh nhất cho những người sẵn sàng bỏ ra nhiều công sức chỉ để đổi lấy chút ít lợi thế. Nếu bạn chủ động, bạn không cần phải quá băn khoăn về khả năng thiên bẩm của mình.

Nhưng có một thứ thậm chí còn kỳ diệu hơn sự chủ động. Đó là sự táo bạo.

Nhà cách mạng người Pháp, Danton, trong một trận chiến đã từng thốt lên rằng: "De l'audace, et encore de l'audace, et toujours de l'audace!"

Nghĩa là: "Táo bạo - Táo bạo hơn - Luôn luôn táo bạo!"

Vận may luôn mỉm cười với những quyết định táo bạo.

Đừng nghĩ rằng tôi đang khuyến khích bạn lơ là cảnh giác trong cuộc chạy đua giành lấy vòng nguyệt quế. Ngược lại, hãy xem xét lại và loại bỏ những điểm yếu trước những thử thách. Đồng thời, hãy luôn cảnh giác trước những thứ có thể đẩy bạn vào trạng thái bị động. Hãy thật táo bạo nhưng cũng nên đề phòng. Tôi chỉ đơn giản muốn chỉ ra rằng sự gan dạ thường sẽ đem lại thành công trong khi những người quá dè chừng, cẩn thận lại hay thất bại. Tất nhiên, bạn sẽ cần cả hai đức tính đó nhưng hãy nhớ rằng những người dứt khoát luôn xuất sắc hơn những người chần chừ.

Hãy nhớ lấy tựa đề của chương này: Bài học từ ca khúc *Ol' Man River* - Hãy cứ tiến về phía trước.

Chương 3

BẠN CÓ ĐANG CHÌM DƯỚI NƯỚC?

Con người không phải là sinh vật vĩ đại nhất trên Trái Đất nhưng lại thống trị hành tinh này. Chúa trao cho con người trí tuệ để thống trị và khả năng nhận thức để hình thành nên những ý tưởng. Khả năng đó giúp chúng ta suy luận; nhờ đó, con người có quyền năng chế ngự. Và như một lẽ thường tình, con người trở thành chủ nhân của Trái Đất. Cũng bởi vậy, con người cần rèn luyện trí tuệ và làm chủ bản thân, tránh hành động một cách tùy tiện.

Trên đôi cánh của trí tưởng tượng, con người có thể bay lượn khắp nơi, khám phá những thứ vật chất và phi vật chất. Chúng ta có thể bay giữa những hành tinh trong hệ mặt trời, giữa những vì sao trong dải ngân hà, nghiên cứu vũ trụ và mối quan hệ giữa con người và vũ trụ.

Trí tuệ cho phép con người tự xem xét lại bản thân và những thành tựu của mình, đồng thời suy ngẫm về căn nguyên và những sáng chế. Thông qua trí tưởng tượng và những kiến thức đã tích lũy được, con người đã tìm hiểu, khám phá ra những quy luật vật lý. Chúng ta khai thác những quy luật đó và áp dụng chúng vào thực tiễn để cải thiện chất lượng đời sống. Sở hữu khả năng tìm hiểu và nhận thức vô hạn, song con người lại thất bại trong việc biến mình trở thành tiêu điểm. Chúng ta khám phá mọi thứ xung quanh mà quên mất bản thân mình. Chúng ta tạo ra những định nghĩa về cõi âm, những học thuyết, những chuẩn mực, những phẩm chất rồi cho phép sự thiếu hiểu biết và mê tín của mình kiểm soát chúng. Chỉ khi con người ứng dụng kiến thức và khoa học lên bản thân như với các vật chất khác, chúng ta mới có thể thoát khỏi sự đau khổ và nghèo đói.

Đừng quên yếu tố con người

Ở trong thế giới hiện đại liên tục thay đổi, người ta thường có xu hướng phớt lờ sự tồn tại của con người. Hầu hết chúng ta đều chú tâm vào những sự vật, sự việc mà bỏ qua yếu tố con người trong đó. Mọi thứ con người tạo ra đều có nguồn gốc từ trí tuệ - thứ đã được hữu hình hóa từ ý tưởng thành sản phẩm. Năng lực của một con người đến từ sự vận dụng trí tuệ vào sáng tạo, phát minh và xây dựng mọi thứ.

Nhắc đến sự vô tâm đối với yếu tố con người, tôi nhớ đến khoảng thời gian giáo sư thiên văn học của một trường đại học ở Virginia cho tôi tham quan Đài quan sát Thiên văn. Ở đài quan sát có đồ thị, bản đồ, quả địa cầu, atlat, những bức tranh, sơ đồ để miêu tả một cách hoàn thiện và toàn diện bức tranh toàn cảnh của hệ mặt trời cùng các dải ngân hà. Trong khi mô tả sự vĩ đại vô hạn của những hệ thống ngoài vũ trụ ấy, giáo sư đã quay qua nói với tôi: "Hãy suy ngẫm về những thế giới vô tận bên ngoài vũ trụ và sự vĩ đại của chúng. Sau đó, hãy so sánh chúng với sinh vật bé nhỏ chúng ta gọi là 'loài người'".

"Đúng. Thưa giáo sư, điều đó hoàn toàn chính xác nhưng xin đừng quên hoặc bỏ qua sự thật rằng những nhà thiên văn học cũng chỉ là 'loài người nhỏ bé'", tôi đáp.

Ông nhìn tôi và nói: "Ngài Prevette, cảm ơn ngài đã cho tôi thấy một quan điểm thật đúng đắn".

Tất cả mọi người đều được ban cho Ý thức. Nó mang đến cho con người những phương pháp và cách thức để từ đó các ý tưởng được kết nối, để con người có thể hiểu được nhau. Ý thức là vô tận, những ý tưởng của chúng ta cũng không thể cạn kiệt và khả năng để khai thác chúng chỉ bị giới hạn bởi chính bạn.

Bạn vẫn chưa tìm thấy năng lực của mình?

Năng lực là gì? Năng lực là khả năng hành động, là phẩm chất, là trạng thái hội tụ đủ những yếu tố cần thiết hoặc năng lượng về thể chất, đạo đức, trí tuệ hay về tính hợp pháp để có thể thực hiện điều gì đó.

Khả năng của một người trung bình có thể được so sánh với tảng băng trôi: Khoảng chín phần mười chìm sâu dưới nước. Giáo sư William James - một nhà tâm lý học nổi tiếng - ước lượng rằng con người chỉ đang sử dụng 10% khả năng thật sự của mình, trong khi 90% còn lại vẫn còn là ẩn số. Tiềm năng đó có thể được

phóng thích bởi sự động viên và tác động phù hợp. Sức mạnh và tính khả thi của năng lực sẽ tạo nên thành tựu. Khi được truyền cảm hứng, nó thấm sâu vào toàn bộ ý thức với một sự đáp ứng đồng bộ. Và rồi bất kỳ một tác phẩm nghệ thuật, sản phẩm thủ công hoặc công việc nào đều sẽ được thực hiện một cách hiệu quả và thảnh thơi. Bạn sẽ được yêu cầu làm công việc có giá trị hơn, từ đó thu nhập của bạn cũng tăng cao.

Làm thế nào để phát triển khả năng của bạn?

Cách thứ nhất để phát triển khả năng là chuyên tâm

Năng lực của bạn không thể chỉ tiến bộ sau một lần nỗ lực. Giống như xây một ngôi nhà, bạn phải bắt đầu từ những viên gạch. Đa số mọi người đều muốn bắt đầu với một ngôi nhà thay vì từng viên gạch nhỏ. Mọi thứ đều được tạo nên từ những phần tử nhỏ và dần hợp lại thành một khối. Tương tự, chúng ta buộc phải bắt đầu từ những thứ nhỏ nhất, kể cả khi bạn tạo dựng năng lực. Bạn cần phải rèn luyện mỗi ngày. Giả sử, mỗi ngày bạn phải viết ba câu văn về quá trình hoàn thiện bản thân, nghề nghiệp, kỹ năng, công việc. Sau một năm, bạn viết được bảy trăm câu văn. Sau bốn năm, bạn đã có thể viết được một cuốn sách. Điều đó chỉ mất mười lăm phút mỗi ngày. Việc kiên trì rèn luyện mỗi ngày sẽ đem lại cho bạn kết quả đáng ngạc nhiên.

Khả năng của con người rất linh hoạt. Năm nay, con người có thể sử dụng lao động và nghệ thuật để biến một chất liệu thành một công cụ hủy diệt. Năm sau, cũng với chất liệu đó, khả năng đó nhưng có sự thay đổi trong phương pháp, họ lại biến những chất liệu đó thành những tiện nghi. Để làm được điều đó, bạn cần có năng lực. Ứng dụng năng lực, bạn có thể chuyển đổi vật liệu thành công cụ có ích hoặc minh họa ý tưởng dưới dạng một kế hoạch. Trái chín gặt hái được từ sự chuyên tâm cho chúng ta những trải nghiệm. Tuy nhiên, sự lười biếng và mơ hồ cùng sự phân vân lại thường chiếm ưu thế. Nhờ chuyên tâm, khả năng của bạn sẽ tự trau dồi và mở rộng hơn nữa.

Một đoàn thám hiểm đã bị bão cuốn trôi từ sông Amazon sang biển Đại Tây Dương. Trên tàu không có nước sạch. Trong những ngày bị trôi dạt, họ đã phải chịu đựng cơn khát khủng khiếp tới mức suýt nữa mất mạng.

Đáp trả lại sự mong đợi của đoàn thám hiểm, một con tàu đã xuất hiện. Họ điên cuồng ra hiệu cho con tàu đó lại gần và hỏi xin nước uống. Vị thuyền trưởng của con tàu đó nói rằng: “Các vị hãy thả xô

xuống mà múc nước. Xung quanh chúng ta chẳng phải là nước đó sao".

Đoàn thám hiểm đã không nhận ra rằng con sông Amazon là nguồn nước ngọt trước khi đổ ra biển trong khoảng vài trăm dặm. Họ đang ở trên dòng nước ngọt nhưng lại suýt chết khát. Có rất nhiều người mắc phải sai lầm như đoàn thám hiểm này. Họ ở giữa một thế giới phong phú và sung túc nhưng lại đi cầu xin những cơ hội. Cơ hội nhiều vô kể và chúng luôn ở xung quanh bạn. Hãy bắt đầu hành động để nhìn thấy những tài năng tiềm ẩn của chính mình.

Chuyên cần

Làm những điều bạn biết một cách thường xuyên sẽ giúp khám phá ra những thứ mới lạ. Có ghi chép viết rằng: "Có những thứ mắt chưa thấy, tai chưa nghe và lòng người chưa nghĩ đến nhưng đã được Đức Chúa Trời sắp đặt sẵn cho những người yêu mến Ngài". Một minh chứng thực tiễn của Kinh Thánh ấy chính là sự chuyên cần. Khả năng được miệt mài luyện đi luyện lại giống như đầu máy xe lửa được chạy bằng hơi nước. Nó tiếp năng lượng và đưa mọi máy móc trên đoàn tàu vào cơ chế hoạt động.

Thử thách

Cách thứ hai để phát triển khả năng là đặt ra một Thử thách. Khi phân tích những cá nhân đặc biệt thành công, chúng ta có thể thấy rằng đó không phải kết quả từ việc giáo dục hay đào tạo kỹ lưỡng. Ngược lại, đa số họ đều không được giáo dục chính quy và không ai được dạy về khả năng lãnh đạo. Vậy điều gì đã tạo nên những thành tựu của họ? Họ đều có một phẩm chất chung: khả năng táo bạo, dám hành động. Họ thử thách khả năng của mình. Họ dám nghĩ cho bản thân, có lòng quyết tâm và độc lập. Khi sự táo bạo tạo nên sự tự tin, họ sở hữu khả năng làm được những việc mà người khác không thể ngờ tới. Họ không hề nghĩ rằng mình không làm nổi việc đó, vậy nên họ thành công.

Cuốn sách này cũng chính là một thử thách đối với tôi. Vợ và các con đã thách đố tôi viết sách. Tôi nghĩ đây là cơ hội để chia sẻ một vài ý tưởng của mình với các bạn. Tôi chấp nhận lời thách thức đó. Mặc dù tôi không có chuyên môn về báo chí, cuốn sách này đã được tái bản lần thứ hai.

Nhà hóa học người pháp Pasteur - người đưa ra những phát kiến vĩ đại nhất để bảo vệ sức khỏe con người - không phải là một bác

sĩ. Hay Whitney, người đã sáng chế ra máy tẽ hạt bông, là một giáo viên dạy ở bang Connecticut - một nơi rất xa cánh đồng hạt bông. Nhà công nghiệp người Mỹ, John D. Rockefeller, ban đầu cũng chỉ là một nhân viên quèn tại cơ sở sản xuất. Doanh nhân Andrew Carnegie từng làm việc trong nhà máy dệt khi còn là một cậu bé. Nhà phát minh Thomas Edison từng là cậu bé bán báo. Nhà sáng lập hãng ô tô nổi tiếng Henry Ford từng là thợ điện máy. Nhà chính trị gia nổi tiếng Benjamin Franklin từng là người học việc ở xưởng in. Morse, nhà bác học phát minh ra điện báo, từng là họa sĩ vẽ chân dung. Bell, người phát minh ra chiếc điện thoại, là giảng viên âm học. Eastman, người được biết đến là ông vua phim nhựa Kodak, từng là nhân viên ngân hàng.

Những người đột phá, vạch ra những con đường mới, tiên phong trong những phương thức mới, ham khám phá, chế tạo ra những thứ mới mẻ là những người dám làm những thứ "không thể". Khi những người khác còn do dự, họ tiến về phía trước. Họ tìm kiếm, nghiên cứu cho đến khi mọi thứ dần hé lộ, đến tận cùng của sự hoàn hảo. Họ không cần sự giúp đỡ. Họ cần phải tự suy nghĩ. Họ có thách thức, có động lực để bắt đầu và tiến tới thành công. Người dám đón nhận thách thức cuối cùng sẽ ngẩng cao đầu với năng lực của mình.

Sắp xếp

Cách thứ ba để phát triển khả năng là sắp xếp.

Khả năng thuộc về chính bạn, chỉ có bản thân bạn mới biết cách phát triển nó. Chỉ có bạn mới là người có thể phát hiện những tiềm năng còn đang ẩn giấu. Hãy soi chiếu những đặc tính và phẩm chất của bạn. Hãy công bằng nhưng cũng nên nghiêm khắc. Sống đúng với bản thân và mọi người sẽ không có cái nhìn sai lệch về bạn.

Sau đây là gợi ý để bạn có thể sắp xếp và tổ chức mọi việc:

Viết ra giấy một danh sách tất cả những thành tích bạn đã đạt được trong quá khứ, bất kể thành tích lớn hay nhỏ. Hãy phân tích và thử hình dung ra cách cải thiện từng cái một. Việc nhìn lại những điều bạn đã làm được trong quá khứ tạo nên động lực để bạn cố gắng hơn. Nếu bạn đạt được thành công mà không tốn quá nhiều công sức, đây có thể là dấu hiệu nhận biết tài năng thật sự của bạn và cho bạn động lực để phát triển tài năng thiên bẩm.

Viết ra giấy những tính cách và phẩm chất của bạn. Điều đó sẽ

giúp bạn trả lời các câu hỏi: Thái độ của bạn đối với bản thân, đối với mọi người, với Đức Chúa Trời, hay với hàng xóm, với công việc của bạn ra sao? Bạn có suy nghĩ và hành động tích cực không? Bạn có khoan dung và tử tế với người khác? Bạn có thật sự tôn trọng lẽ phải và ý kiến của mọi người? Có bao giờ bạn ngắt lời người khác? Bạn có kể lể chuyện của mình với bất cứ ai không? Bạn có hay áp dụng Luật Vàng? Bạn có để những sở thích hay ý muốn nhất thời ngăn cản mình làm việc? Bạn có nhận thấy vấn đề tưởng nhỏ cũng có thể thành to? Bạn có làm chủ cuộc trò chuyện với cái tôi lớn hơn? Bạn có trơ trẽn hay kiêu ngạo? Bạn có thành thật với bản thân mình? Bạn có kiên trì, có chí hướng mà không thất lễ? Bạn có đẩy bản thân theo dòng dư luận như cây cỏ dại bị cuốn theo cơn bão? Bạn có trau dồi những thói quen giúp rèn luyện thể chất, tinh thần và tâm hồn? Bạn có tự tin vào khả năng của mình? Bạn có dám nghĩ cho bản thân? Bạn có sợ phải hành động? Bạn có chần chừ, do dự hay trì hoãn? Bạn có muốn làm việc cùng mọi người? Bạn có hay ngồi lê đôi mách? Hay bạn muốn làm việc một mình? Bạn đã lịch sự trong giao tiếp xã giao? Bạn có nhớ nói những câu như: “Cảm ơn”, “Xin thứ lỗi”, “Thứ lỗi cho tôi”, “Tôi xin lỗi”, “Hãy làm ơn”, và những điều lịch sự khác? Bạn có muốn sống trọn vẹn, yêu thương và chia sẻ? Bạn có thèm muốn những gì thuộc về người khác? Bạn có hay ghen tuông, đố kỵ? Bạn có luôn cầu nguyện và chống lại sự ích kỷ của bản thân? Có ý thức để ý đến sự tu dưỡng tính cách và phẩm chất cũng giúp thúc đẩy các mối quan hệ công việc và xã hội của cá nhân bạn. Nếu làm được điều đó, bạn sẽ trở nên khác biệt.

Viết ra danh sách kiến thức chuyên môn của bạn. Bạn thành thạo nhất trong lĩnh vực nào? Công việc nào khiến bạn thích thú nhất? Bạn có đánh mất bản thân trong công việc không? Bạn có thể trình bày một ý tưởng bằng kế hoạch cụ thể không? Bạn có thể làm một bản thiết kế về trình độ chuyên môn của mình không? Bạn có phải là người linh hoạt? Bạn có biết phân biệt giữa cái tốt và cái xấu? Bạn có cảm thấy hào hứng với công việc của mình? Bạn có thường xuyên rèn luyện trí tưởng tượng? Bạn đã bao giờ thử thách khả năng của chính mình? Bạn có đọc sách mỗi ngày để rèn luyện trí não? Bạn có luyện tập để trở thành người hài hước?

Trí thông minh là năng lực và khả năng để nâng tầm bạn và những gì xung quanh bạn, sắp xếp tất cả thành một kế hoạch khả thi và có thể tận dụng những thứ có sẵn trong cuộc sống.

Sự tự do

Có năng lực là khi bạn có thể thể hiện bản thân tốt hơn và làm

việc hiệu quả hơn khi tâm trí không bị quá tải với những thông tin sai lệch mà não bộ tiếp thu được. Những lời đồn đại, nỗi sợ hãi, sự mê tín tai hại đang được lan truyền khắp nơi. 99% những thứ đó đều không có cơ sở chứng minh. Chúng là những con ma kỳ dị quấy nhiễu, ngăn cản, trì hoãn bạn và khả năng của bạn. Sau đây là một ví dụ điển hình: "Bạn đã biết chuyện đó chưa?" "Đừng kể với ai là tôi nói đấy..." "Muốn nghe chuyện tuyệt mật không..." "Lần trước, có chuyện này..." "Bạn đã nghe chuyện về người kia chưa?" "Đây là chuyện giữa hai chúng ta thôi nhé..." "Tôi không biết phải bắt đầu thế nào..." "Vấn đề là..." "Trường hợp của tôi thì khác..." "Cái này mới tốt này..." Cứ thế cho đến vô tận. Khi đụng phải những câu chuyện tương tự, đừng cố ngăn họ lại. Hãy cứ để họ tự nhiên.

"Lời phán của Giáo hoàng" và "Lời khuyên của Đức mẹ" ở khắp mọi nơi nói rằng bạn nên làm điều đó như thế nào và khuyên rằng bạn có thể làm được. Rồi lại có cả những ông anh họ "con nhà người ta" Tom, Dick hay Harry muốn làm bạn nản lòng. Mỗi người đều có một nền kiến thức chuyên môn khác biệt. Làm sao mọi người có thể hiểu được giá trị những ý tưởng của bạn khi họ không tạo ra nó? Tiếp thu những lời gợi ý, nhưng hãy nghe theo sự phán quyết của tâm trí để đưa ra kết luận cuối cùng. Vạn vật trong vũ trụ đều được sắp đặt. Sự sắp xếp là bí mật của sự phát triển và thành công trong khoa học. Nó loại bỏ những gì dư thừa, và cho phép khả năng tự do phát triển.

Tầm nhìn

Cách thứ năm để phát triển khả năng là tầm nhìn.

Hầu hết mọi người chỉ tin vào những gì họ thấy. Vẻ bề ngoài là tất cả. Nhưng năng lực không chỉ biểu hiện ở vẻ bên ngoài. Vỏ bọc bên ngoài của bạn thực chất chẳng có sức mạnh ẩn chứa nào. Năng lực thật sự là cái không thể thấy được. Trí tuệ, gió, âm thanh, sự sống, tâm hồn, điện năng đều vô hình. Nếu đặt hai dây điện cạnh nhau, một dây nối với nguồn điện một trăm nghìn vôn, dây còn lại giữ nguyên, bạn sẽ không thể phân biệt được dây nào có điện. Biểu hiện duy nhất của nguồn điện là bạn thấy đèn sáng. Nếu bạn còn nghi ngờ về sự hiện diện của điện năng, hãy thử chạm vào một dây điện hở.

Tầm nhìn khác biệt ở chỗ nó có thể nhìn sâu một sự việc hơn là chỉ quan sát thông thường. Tầm nhìn là tưởng tượng viễn cảnh về việc thực hiện một kế hoạch. Với tầm nhìn, bạn có thể nhìn thấu được vẻ bề ngoài. Nó cho phép bạn tin tưởng vào những gì bạn

thấy tận mắt, hay để tin vào những thứ bạn không thể nhìn bằng mắt thường. Khi không còn tầm nhìn, con người sẽ gục ngã. Tầm nhìn là máy ảnh của trí tưởng tượng, nó cho ra những thước phim giúp lưu lại ý tưởng.

Trong hàng nghìn năm, thác Niagara đổ xuống vực đá sâu thẳm và tất cả những gì phần lớn mọi người thấy là một danh lam thắng cảnh tuyệt đẹp. Một người thông minh, có tầm nhìn sẽ nhận ra dòng thác là một tiềm năng lớn. Tại sao không chuyển hóa tiềm năng ấy thành năng lượng? Dòng thác không hề thay đổi sau hàng ngàn năm nhưng ngày nay nó đóng góp năng lượng vô hình tiềm ẩn để thúc đẩy hàng nghìn nền công nghiệp, cung cấp năng lượng điện để thắp sáng và sưởi ấm hàng triệu ngôi nhà. Tận dụng những tiềm năng, những người có tầm nhìn đã khai thác sức mạnh của vô số những con ngựa để tạo ra những phương tiện phục vụ cho đời sống con người.

Tầm nhìn là một trong những năng lực quan trọng nhất. Nó phát triển khả năng nhìn xa trông rộng và đồng thời biến sự nhận thức muộn màng thành lợi ích. Ai cũng có tầm nhìn nên hãy biết cách tận dụng nó.

Sự phối hợp

Các ý tưởng đều có mối liên kết với nhau để tạo nên sự hòa hợp nhất định. Khi phát hiện được mối liên hệ đó, chúng tiếp thêm sức mạnh và làm khả năng của bạn bừng sáng. Khi những ý tưởng mâu thuẫn với nhau, sự xung đột đó quấy nhiễu và làm giảm khả năng của bạn. Lúc đó, ta không thể vận dụng hết tất cả những ý tưởng để đạt tới mục tiêu hay để nếm những trái ngọt của sự thành công.

Hãy lắng nghe điều tốt cho bản thân bạn và loại bỏ những điều có nguy cơ mang đến sự thất bại.

Các loại máy móc khác nhau được tạo ra với mục đích khác nhau. Máy dệt tạo ra sản phẩm dệt kim. Máy cắt cỏ để dọn dẹp cỏ. Cả hai loại máy đều làm việc xuất sắc trong lĩnh vực tương ứng với khả năng. Tuy nhiên, sẽ có rất nhiều mâu thuẫn nếu bạn dùng máy dệt để cắt cỏ hoặc dùng máy cắt cỏ để dệt kim. Điều tương tự cũng áp dụng cho khả năng của bạn. Tôi có khả năng trong lĩnh vực nhân sự, và bất kể khả năng ấy có giỏi đến đâu, tôi sẽ vẫn cảm thấy lúng túng trong lĩnh vực sản khoa. Lĩnh vực nhân sự hay lĩnh vực sản khoa đều có những đặc trưng khác nhau. Mỗi lĩnh vực đòi hỏi sự đam mê và khả năng nghiên cứu trong cả cuộc đời.

Tìm cách liên kết một nhóm ý tưởng với nhau, bạn có thể phát triển và hoàn thiện công việc. Để hợp tác một cách hiệu quả, mang lại nhiều lợi ích, tất cả những ý tưởng phải được sắp đặt và biểu đạt thông qua sự phối hợp. Vì thế, hãy chú tâm vào một lĩnh vực. Khi khả năng phát triển trong lĩnh vực đó, lĩnh vực dần mở rộng và khả năng của bạn có thể tiến xa hơn. Hãy để những ý tưởng hòa hợp với nhau nuôi dưỡng khả năng của bạn, từ đó khả năng sẽ khiến bạn phát triển.

Lòng tin

Hằng ngày, Parson Jones ghé thăm nhà thờ để thuyết giáo. Một số người hỏi tại sao anh ấy dành sáu ngày một tuần để thuyết giáo với chính bản thân mình, một ngày còn lại rao giảng trước hội chúng. Câu trả lời của anh ta là: "Tôi mất sáu ngày để có thể thuyết phục bản thân mình, trong khi với hội chúng chỉ mất một ngày."

Một trong những việc khó nhất là tự thuyết phục bản thân, nhưng một khi đã làm được thì bạn có thể thuyết phục người khác một cách dễ dàng.

Hãy nhớ một điều đơn giản rằng nướng bột chưa tới không thể tạo ra bánh mì.

Từ lòng tin được tạo thành từ hai chữ trong tiếng Latin: "con" và "vincere" - có nghĩa là "chinh phục." Để có thể chế ngự những nghi ngờ về khả năng của bạn, kể cả khi tranh luận hay gây dựng lòng tin với một ai đó, bạn bắt buộc phải dự tính kỹ lưỡng trước khi đi đến kết luận. Những kết luận vội vàng dẫn đến những suy đoán sai lầm. Suy nghĩ kỹ lưỡng chỉ có thể đưa đến một kết luận, chứng tỏ dự tính trước đó của bạn đúng hoặc sai. Nếu đúng, hãy dứt khoát đưa ra một quyết định, và bắt đầu hành động với lòng quyết tâm. Trạng thái bị thuyết phục dựa trên tính chân thật trong tâm trí của con người. Khi tiếp nhận những sự thật, tâm trí sẽ không đi sai đường và quyết định đạt được sẽ củng cố lòng tin.

Để khám phá và có thể tận dụng tối đa khả năng của bạn, ở từng giai đoạn trong công việc, bạn phải thể hiện được sự kỹ lưỡng và lòng quyết tâm. Bạn phải tin tưởng vào công việc của mình hoặc những tiêu chuẩn của bạn về công việc phải được nâng cao hoặc bạn phải nỗ lực hết mình để biểu đạt được lòng tin đó.

Bằng kinh nghiệm bốn mươi năm trong lĩnh vực bán hàng, tôi luôn đặt bản thân vào vị trí khách hàng khi lần đầu tiên gặp tôi.

Tôi luôn phải tự đặt ra câu hỏi, thứ đó có đủ tốt để mình mua không, nó có đủ tốt để mình bán không? Mặt khác, nếu mặt hàng không đủ tốt để tôi muốn mua, thì cũng không đủ tốt để bán. Tôi dựa theo điều đó để quyết định sự thành công.

Lòng tin ở những điều tốt lành có quyền năng to lớn, và nó luôn thành công khi bạn cần thuyết phục bản thân. Nó giúp khả năng có thể phát triển hết mình. Bạn sẽ hành động một cách đầy tự tin và quyết đoán. Đầu tiên là thuyết phục bản thân, sau đó đến tất cả những người khác. Một vài động lực mạnh mẽ, cùng sự tháo vát nho nhỏ, thêm một, hai quy tắc, và một liều thuốc lòng tin - thế là bạn có thể phát triển năng lực của mình một cách toàn diện.

Trước khi bạn đọc hết chương này và gập sách lại, tôi khuyên bạn nên đọc, ôn lại, học thuộc một trong bảy phương pháp nêu trên và nghĩ về cách áp dụng với khả năng của bạn. Để chi tiết hơn, tôi sẽ liệt kê lại chúng:

1.Chuyên cần

2. Thử thách

3. Sắp xếp

4. Sự tự do

5. Tầm nhìn

6. Sự phối hợp

7. Lòng tin

Chúa sẽ không thiên vị một vài cá nhân may mắn. Chúa ban phát khả năng vô hạn và sự giàu có cho tất cả. Tuy nhiên, có một vài quy tắc nhất định để quản lý chúng.

Làm thế nào để vượt qua trở ngại?

Giữa Thế chiến thứ Hai, có rất nhiều câu chuyện được kể về cách người ta đối diện và giải quyết những vấn đề trong điều kiện tưởng như không có lối thoát. Khi gặp khủng hoảng, sức mạnh tiềm ẩn là cái giải thoát con người - sức mạnh của anh ta chính là món quà của Chúa! Anh ta nhận thấy bản thân làm được điều không tưởng, những thứ có thể được ví như sự kỳ diệu. Tình huống nguy cấp gợi ra những phương pháp để giải quyết vấn đề. Vào những thời điểm thuận lợi, tài năng tiềm ẩn sẽ không xuất

hiện. Nó bỗng nhiên xuất hiện vào một dịp nào đó, với bất cứ ai hay bất cứ thời điểm nào. Không nhất thiết phải nhảy vào hang hùm hay lạc giữa biển sâu để tìm thấy quy luật của Chúa trời. Anh hùng vĩ đại của biển Thái Bình Dương là Rickenbacker - một người nổi tiếng là sống sót trong mọi hoàn cảnh nguy hiểm, éo le, khắc nghiệt nhất - chứ không phải một chiếc thuyền phao. Những thành tích kỳ diệu sẽ trở nên phổ biến hơn một khi con người khai thác được tài năng tiềm ẩn. Điều Luật của Chúa chỉ trọn vẹn là một phép màu khi con người biết học cách hiểu và áp dụng.

Điện năng khiến một bóng đèn bình thường có thể chiếu sáng. Xăng là nhiên liệu giúp xe máy chạy, còn hơi nước biến đầu máy xe lửa thành phương tiện đầy năng lượng. Ngay thời điểm này, khả năng là thứ có thể biến bạn thành con người hoàn toàn khác. Nó biến những ý nghĩ tiêu cực thành hành động tích cực. Nó biến nỗi bi quan và tuyệt vọng thành hy vọng và sự tự tin. Nó biến sự lãng phí và thất bại thành sự chuyên cần và phát triển. Nó biến tất cả sự cố gắng thành sức khỏe, niềm hạnh phúc và sự thành công.

Những câu chuyện cổ tích được sáng tạo dựa trên trí tuệ và sự thần bí. Khi bạn rút ra bài học từ Luật của Chúa và sử dụng khả năng của mình ứng dụng vào thực tế, những câu chuyện cổ tích sẽ bước ra ngoài đời thực.

Khả năng là sản phẩm từ ý nghĩ của bạn. Chỉ được hài lòng với những gì tốt nhất. Và nhớ rằng: những giấc mơ sẽ cho bạn những cơ hội thuận lợi.

Chương 4
LÒNG TIN LÀ DO BẠN TẠO RA

Nếu trong chương trước, tôi đã liệt kê bảy phương pháp để phát triển năng lực thì chương này, tôi muốn nói chi tiết hơn về chiếc chìa khóa thứ bảy - Niềm tin.

Niềm tin là cách duy nhất để chứng minh năng lực. Không có niềm tin, năng lực cũng bị vô hiệu hóa.

Niềm tin mang đến cho bạn sức mạnh như thế nào?

Bạn không thể thuyết phục bất cứ ai khi chính bạn còn không tin vào bản thân mình. Bạn phải thuyết phục chính bạn, trước khi có thể thuyết phục tôi. Bạn cần có cơ sở niềm tin để thuyết phục được tôi.

Niềm tin vào bản thân của một con người có sức mạnh lớn tới mức nó đã trở thành một ý niệm sai với bản chất, được biết đến rộng rãi với cái tên "sự tự tin".

Một người "tự tin" có thể biết rằng những gì anh ta làm là sai trái nhưng anh ta lại có niềm tin tương đương với một người hoàn toàn tin tưởng vào những gì mình đang làm - Anh ta tin rằng mình có thể thực hiện nó. Không may thay, niềm tin hiệu quả cho cả những mục đích xấu cũng như mục đích tốt. Niềm tin có thể là điều tốt nhưng chủ ý của con người thì có thể không.

Tuy nhiên, đừng để điều đó cản trở bạn đặt niềm tin vào những mục đích đúng đắn. Đó chỉ là một ví dụ cho quan điểm rằng niềm tin càng mạnh thì bạn càng dễ dàng thuyết phục được người khác. Niềm tin không bao giờ là đủ khi bạn muốn thuyết phục và gây ấn tượng bằng câu chuyện của mình.

Làm sao để người khác tin rằng bạn hoàn toàn tin tưởng vào bản thân?

Niềm tin là một món quà trời ban, là thứ sức mạnh thần thánh để bạn có thể truyền giáo cho chính mình. Tuy nhiên, sẽ hoàn toàn vô dụng nếu niềm tin ấy không rõ ràng, mạch lạc. Nhiều người vô cùng tự tin vào năng lực của bản thân nhưng lại thất bại trong việc thể hiện những điểm mạnh của đó. Với niềm tin rời rạc, anh ta sẽ chẳng thể thành công nếu không ai biết tới những điều mà anh ta tin tưởng. Niềm tin khởi nguồn từ bên trong nhưng nó cần được truyền tải tới đối tượng mục tiêu. Nếu không, bạn cũng không thể vươn tới những mục đích thực tế và có ích.

Đương nhiên là niềm tin của một nhà sáng chế sẽ thể hiện qua phát minh của anh ta. Chiếc xe Ford đầu tiên, chiếc đèn Mazda, máy khâu Singer và hàng nghìn sáng chế khác đều là minh chứng cho tài năng của những người đã tạo ra chúng. Ai cũng có thể nhận thấy điều này. Niềm tin ở đây trở thành một vật hữu hình, có thể nhìn được, sờ thấy. Tuy nhiên, với số đông, khi lòng tin là một khái niệm trừu tượng, khó nắm bắt, đó là một câu chuyện hoàn toàn khác. Niềm tin cần được chứng minh một cách chắc nịch bằng lời nói của bạn.

Bạn cần phải lên tiếng và truyền cảm hứng tới những khán giả của mình. Bài thuyết trình của bạn không nhất thiết phải quá trơn tru. Một bài thuyết trình quá lưu loát có thể sẽ không nhất quán với câu chuyện mà bạn muốn truyền đạt cũng như hình ảnh mà bạn muốn tạo dựng. Sự đơn giản nhưng chân thật có sức thuyết phục lớn hơn nhiều những từ ngữ hoa mỹ. Hãy nói ngắn gọn và thành thật, rồi để sự thật và niềm tin của bạn hoàn thành nốt phần còn lại. Hãy chân thành và để người nghe tự cảm nhận niềm tin đằng sau lời nói của bạn.

Chúng ta đều đã quen thuộc với cụm từ "Niềm tin cháy bỏng" – ngôn từ miêu tả chính xác tầm quan trọng của niềm tin. Niềm tin bùng cháy từ bên trong chúng ta và dần hình thành một ngọn lửa không thể dập tắt. Chúng ta đều biết cách để thắp sáng ngọn lửa ấy và soi rọi con đường dẫn tới một nơi tốt đẹp hơn. Mỗi người đều có cách thể hiện khác nhau: Một nhà thơ, một chính khách, một doanh nhân thể hiện chính mình thông qua sự phỏng đoán, lời hứa hẹn và thành phẩm. Một nhà thơ sẽ để tâm tới những giấc mơ; chính khách quan tâm đến những yêu cầu của người dân; trong khi đó, doanh nhân lại chú trọng đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Sự thành công mà họ đạt được tỷ lệ thuận với sự kiên định và niềm tin của họ vào bản thân mình.

Sẽ thật sai lầm khi bạn cho rằng chỉ một số ít chúng ta có khả năng này. Quy luật ấy luôn đúng với tất cả chúng ta. Tuy nhiên, những người cần nó nhất hay những người thiếu động lực để quyết tâm tiến tới thành công có thể sẽ cảm nhận rõ ràng hơn hiệu quả của lòng tin. Kiến thức càng hạn hẹp thì khả năng phát triển lại càng lớn. Nước Mỹ hiện đại là một tượng đài đại diện cho những con người vươn lên từ hai bàn tay trắng và biến khả năng thành niềm tin: giới thiệu với thế giới khả năng độc đáo trong lĩnh vực của riêng họ.

Ngày nay, tác giả một cuốn sách củng cố lập luận của mình bằng những tên tuổi lớn trong ngành kinh doanh và công nghiệp Mỹ đã trở thành một thông lệ. Tuy nhiên, đó lại là điều tôi không muốn. Đơn giản là bởi vì nhiều người sử dụng nó tới mức độc giả chán ngán. Những cái tên tôi muốn trích dẫn đều là những cái tên lạ và vô danh. Họ là những người đã từng ngần ngại kiếm tiền bằng niềm tin, từng chần chừ khi đứng sau cánh gà sân khấu và háo hức chờ những màn biểu diễn của chính họ.

Những người thiếu can đảm và niềm tin xuất hiện trong mọi lĩnh vực. Họ đã làm việc lâu năm, chăm chỉ để cải thiện năng lực, kỹ năng và trang bị cẩn thận để dần chiếm lấy các vị trí quản lý cao hơn. Tuy nhiên, họ lại rụt rè, thiếu đi sự táo bạo. Họ dừng lại trước ngưỡng cửa của những giấc mơ và lãng phí cơ hội vì sự thiếu quyết đoán của mình.

Sự thuyết phục của bản thân bạn là hợp thể của tất cả những gì bạn có và những khả năng còn ẩn giấu trong bạn. Khi bạn thực sự hành động, địa vị và quyền lực sẽ đến với bạn dưới sự công nhận của những người có thẩm quyền.

Chương 5

LÀM SAO ĐỂ KHỞI TẠO KHẢ NĂNG TƯ DUY VÀ XÂY DỰNG?

Bạn là một tổ hợp của những tế bào nhỏ tới mức không thể nhìn thấy bằng mắt thường. Những tế bào này vốn sẵn có sức mạnh tư duy và xây dựng khi được phối hợp nhuần nhuyễn với những quy tắc và trật tự. Số lượng tế bào cần thiết để tạo nên cơ thể của bạn đã được tính toán sẵn. Các chất hóa học cần thiết để nuôi dưỡng cơ thể bạn cũng đã được tính toán sẵn. Năng lượng cần thiết cho cơ thể của bạn cũng đã được định sẵn. Theo trình tự logic, tế bào này đã lấy năng lượng từ sự sống, thông qua sự phân chia và nhân lên của các tế bào khác, nó xây dựng lên một khối sắp xếp có trật tự, một cơ thể con người. Minh chứng cho những công sức của tế bào đó là một tờ giấy khai sinh.

Vào thời điểm mới sinh, năm giác quan chính là tiền tố để tạo nên tư duy của một con người: mắt để nhìn, tai để nghe, mũi để ngửi, lưỡi để nếm, và tiếp xúc để cảm nhận. Để sử dụng được những giác quan này, tư duy là rất cần thiết. Sự tích lũy của những cảm giác này dần phát triển thành Ấn tượng. Những ấn tượng này trở thành kiến thức. Nhận thức từ đó được hình thành. Khi đó, bạn đã nhận thức được thế giới. Bạn có thể phân biệt các vật dụng và nhận ra âm thanh. Bạn có khả năng nhận thức và thu thập thêm thông tin.

Rồi một ngày trí nhớ dần được hình thành. Bạn khám phá ra khả năng nhớ lại các sự kiện, những cái tên, những khuôn mặt và lưu lại các thông tin và kiến thức. Bạn có khả năng quan sát, tập trung, ghi nhớ và lý luận. Bạn là một sinh vật có lý trí, có thể kiểm soát, điều khiển hành vi của chính mình. Bạn đã nhận thức được bản thân và ý thức được về bản sắc của riêng bạn. Bạn là ai? Bạn đến từ đâu? Tại sao bạn lại ở đây? Bạn đi tìm kiếm nguyên nhân

của mọi thứ. Nguồn gốc của chúng là gì? Đằng sau chúng là cái gì? Bạn đã có thể hiểu được khái niệm vô hình về những sự vật hữu hình. Bạn có thể thấy được người thợ làm gốm đằng sau những chiếc bình, thấy được người họa sĩ đằng sau những bức tranh và thấy được ý nghĩa đằng sau những vật dụng. Bạn có được khả năng hình thành ý tưởng, thiết lập mối quan hệ giữa nguyên nhân và kết quả và có một quan niệm về khả năng của chính bạn. Bạn đã bắt đầu hiểu. Bạn đã có ý thức về sức mạnh tư duy. Giờ đây, tế bào nhỏ bé đã phát triển thành một con người có tính cách, và với khả năng tư duy, con người phán xét sự phát triển, khả năng và sự tiến bộ của chính mình.

Quy trình phát triển này là quy trình mà tất cả loài người đều tuân theo. Nó chứng minh rằng con người là một sinh vật có lý trí. Tư duy là một thứ rất bình thường và tự nhiên. Ngay từ thời điểm thụ thai, một con người đã là một sinh vật có lý trí. Trong những bước phát triển ban đầu của mình, con người đi theo một số quy luật nhất định của tư duy một cách tự nhiên. Khả năng ý thức về các quy luật này phải là một động lực bổ sung và là nguồn cảm hứng bổ sung để có niềm tin vào chúng, để thể hiện và áp dụng chúng trong mọi hoạt động. Bằng cách tuân thủ sự thật rằng chúng ta là một sinh vật biết suy nghĩ, con người có thể tiến đến thành quả cuối cùng, đạt được sức mạnh tư duy và xây dựng.

Nhà triết học Plato đã nói rằng: “Không có gì vĩ đại hơn con người trên thế giới này và không có gì tuyệt vời ở con người ngoại trừ lý trí”. Năng lực tư duy dựa trên một số quy luật nhất định, trong đó, có năm quy luật bạn cần nằm lòng để khởi tạo sức mạnh tư duy và tạo dựng. Việc áp dụng các quy luật này sẽ giúp hô biến năng lực của bạn thành tiền.

1. Quy luật quan sát

Người thầy đầu tiên của con người chính là đôi mắt. Con người mở mắt và ngỡ ngàng về những điều mà anh ta có thể thấy. Dần dần, chúng ta phát hiện ra mình không chỉ có đôi mắt để nhìn mà còn có bộ não để phân tích. Chúng ta bắt đầu quan sát chính bản thân mình và không khỏi ngỡ ngàng. Chúng ta nhận thức được sự thay đổi của thiên nhiên và sự lặp lại của bốn mùa. Chúng ta quan sát mặt trời, mặt trăng và ghi nhận những thay đổi của chúng. Chúng ta ghi chép lại những quan sát này. Những quan sát được truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác như kiến thức cơ bản. Từ đó, nền văn minh đã được phát triển với một kho tàng những thông tin, sự kiện, khoa học và kiến thức rộng lớn. Hầu hết những cuốn sách đều là kinh nghiệm được ghi chép lại dựa trên quan sát và diễn

giải liên quan đến những kiến thức cơ bản khác.

Quan sát là gì? Quan sát là một hành động trong đó con người sẽ chứng kiến sự vật và ghi chép lại những thứ mình được chứng kiến hoặc chỉnh sửa những định nghĩa trong não bộ. Từ "quan sát" (observe) trong tiếng Anh xuất phát từ tiếng Latin "obsare", có nghĩa là "để lưu lại", "bảo tồn" hoặc "giữ lại".

Thế giới là một bức tranh toàn cảnh về các sự kiện liên tục trôi qua. Bên trong thế giới là con người, sự vật, lời nói và những hiện tượng của thiên nhiên. Mọi người đều có những cơ hội vô cùng phong phú để quan sát và học tập. Tận dụng môi trường xung quanh, quan sát môi trường của bạn và biến những gì bạn quan sát được thành một phần kiến thức của bạn.

Quan sát là người thầy tốt nhất để gây dựng những chuẩn mực xã hội. Nó dạy cho bạn phép lịch sự - hành động chu đáo và ân cần đối với người khác. Nó dạy bạn không đi qua trước mặt ai đó mà không nói "cho tôi xin phép". Nó dạy bạn đừng quên nói "cảm ơn" khi ai đó mở cửa cho bạn. Nó khiến cho phép lịch sự trở thành một phần thiết yếu trong cuộc sống của bạn.

Quan sát dạy bạn học hỏi từ mọi thứ trong tự nhiên. Phần lớn của sự hiểu biết của tôi đến từ quan sát mặt trời, mặt trăng, ngôi sao, đám mây và sự đa dạng vô tận của tự nhiên. Tất cả chúng đều truyền dạy và làm phong phú khả năng tư duy của chúng ta.

Một hôm, khi đang đi tới đồi Chestnut bằng tàu, tôi ngắm nhìn hoàng hôn buông xuống tuyệt đẹp qua cửa sổ khoang tàu. Tôi bỏ hết giấy tờ xuống và bắt đầu quan sát mặt trời lặn. Trước mắt tôi là mẹ thiên nhiên hùng vĩ. Những mảng màu tan vào nhau, màu xanh trong, màu hoa hồng, màu xanh lá cây được chấm phá bằng những tia sáng vàng và những vệt màu tím vương giả, tất cả tô điểm cho bầu trời tuyệt đẹp. Sự hùng vĩ, vẻ đẹp, sự vĩ đại của khung cảnh khiến tôi bất ngờ và kính trọng. Nó khơi dậy trong tôi tình yêu và sự ngưỡng mộ, gần giống như tôn sùng mà chỉ nó mới có thể mang lại. Đó là một bữa tiệc cho tâm trí. Nó truyền cảm hứng cho tâm trí của tôi. Nó khiến tôi suy nghĩ.

Quan sát giúp mở rộng tầm nhìn, mở mang cách nghĩ, sự hiểu biết, gọt giũa những giác quan, và làm cho bạn nhạy cảm hơn với những cơ hội.

Ruskin đã từng nói: "Những điều bình thường nhất trên thế giới lại là những thứ đáng giá nhất". Quan sát mài giũa cho bạn cách

để thấy những điều nhỏ nhặt và để nhận ra rằng tất cả những điều lớn được tạo thành từ rất nhiều thứ nhỏ nhặt. Bất cứ ai cũng có thể nhìn thấy những tảng đá, nhưng những viên sỏi bé nhỏ mới là thứ khiến bạn ngỡ ngàng. Hãy tập nhìn ngắm mọi thứ với tất cả các bộ phận thành phần của nó. Quan sát hình thức, kích thước và màu sắc của nó. Nó sẽ hướng dẫn bạn so sánh và phân tích - hay còn gọi là tư duy.

Cảm hứng và nhiệt huyết để phát minh, thiên hướng thực hiện những khám phá mới và mong muốn cải thiện bất kỳ chuỗi quá trình và tất cả mọi suy nghĩ đều là kết quả của việc quan sát.

Nhà sáng chế tài ba Thomas A. Edison từng nói: "Tôi thường bắt đầu từ những thứ người khác bỏ qua. Thông qua quan sát và kiến thức của riêng tôi, tôi được truyền cảm hứng để tiếp tục". Edison đã học được từ quan sát rằng điện sẽ tạo ra ánh sáng nếu có đủ điện trở qua một cuộn dây được tích điện. Ông đã tìm thấy câu trả lời trong các cuộn dây vonfram để sản xuất bóng đèn Mazda nổi tiếng. Tổng cộng Edison đã nhận mười hai bằng sáng chế và hầu hết chúng đều được phát hiện thông qua quan sát.

James Watt ngồi trong bếp và quan sát cái nắp đang rung bần bật của ấm đun nước. "Hơi nước có năng lượng. Mình sẽ khai thác nó", ông nói. Động cơ hơi nước chính là kết quả.

Charles Goodyear quan sát hỗn hợp đang sôi trên bếp nấu. Nó tràn ra và kết thành một khối đàn hồi. Từ sự quan sát này, ông đã phát hiện ra cao su.

Charles F. Kettering, Chủ tịch của General Motors Research Corporation, đã xuống trang trại thăm mẹ. Bà vẫn đang sử dụng chiếc đèn dầu kiểu cũ. Bằng cách quan sát chiếc đèn, ông nảy ra ý tưởng phát minh ra Hệ thống Delco. Ngày nay, nhờ kết quả của sự quan sát đó, hàng ngàn người dân vùng quê đã được sống trong những ngôi nhà được chiếu sáng tốt hơn.

Chiếc giường đầu tiên vốn chỉ là một cái lỗ trong một hang động. Người tiếp theo bỏ một chút lá vào cái lỗ. Người tiếp theo đặt một vài cành cây dưới lá. Người tiếp theo làm một cái cũi. Người tiếp theo đặt chân chống lên cái cũi. Cuối cùng, một người đặt lò xo và nệm lên cái cũi. Hôm nay, bạn đang được tận hưởng một chiếc giường ấm cúng - sản phẩm của sự quan sát.

Nguyên tắc tương tự áp dụng cho sự phát triển của giao thông vận tải. Đầu tiên con người chỉ có bánh xe. Bánh xe biến thành xe đẩy,

xe đẩy biến thành xe ngựa, xe ngựa biến thành ô tô và ô tô biến thành máy bay. Toàn bộ quá trình đều dựa trên quan sát.

Qua đây, bạn có thể nhận thấy giá trị của sự quan sát đối với khả năng tư duy lớn tới mức nào. Hãy cố gắng để có được niềm vui và hứng thú từ những điều bạn quan sát được. Bạn sẽ nhận được nhiều ý tưởng có giá trị. Điều này sẽ nung nấu sự quan tâm - khởi điểm của bạn trên con đường tư duy sáng tạo. Tư duy sáng tạo sẽ giúp bạn giàu có về cả vật chất và tinh thần. Huấn luyện đôi mắt của bạn để nhìn, và đào tạo tâm trí của bạn để phân tích. Chúng sẽ dạy bạn cách tư duy và sáng tạo.

2. Quy luật tập trung

Bạn đã bao giờ đứng trên bờ sông và ngắm nhìn dòng nước khi nó chảy quanh một điểm hay nhìn vào một xoáy nước ở giữa sông chưa? Bạn có quan sát cách xoáy nước hay điểm trung tâm đó hút mọi thứ xuống bên dưới thông qua dòng nước không? Đó là một tâm điểm khác biệt với bất kỳ điểm nào khác trên con sông đó và sức mạnh của một mình nó cũng đủ để hút tất cả mọi thứ vào nó.

Khi bạn tập trung trí óc, bạn sẽ trở thành tâm điểm của trí óc và bạn có thể hút vào mình bất cứ điều gì bạn muốn.

Tập trung là gì? Từ tập trung "concentration" trong tiếng Anh xuất phát từ chữ Latin "concentrum", có nghĩa là "tập trung lại". Nghĩa là hướng tâm trí đến một tâm điểm chung. Đó là chú ý một cách nghiêm túc đến công việc mình đang làm, nghĩa là giữ tâm trí tập trung về một vấn đề nhất định và loại bỏ mọi vấn đề khác. Đó là kim chỉ nam để hiện thực hóa những giấc mơ của bạn.

Giống như quan sát, bạn phải có một chủ đề cụ thể để biến bất cứ thứ gì: người, đồ vật, từ ngữ hoặc một ý tưởng thành đối tượng cho sự tập trung của mình. Tập trung là một trạng thái tích cực và sáng tạo của trí tuệ.

Tập trung thông qua lắng nghe

Một cách để giúp bạn tập trung là rèn luyện bản thân biết lắng nghe. Con người có thể hiểu được âm thanh và có thể giao tiếp với người khác từ rất lâu trước khi chúng ta có thể đọc và viết - những kỹ năng phụ thuộc vào tín hiệu âm thanh. Tai là phương tiện để ghi lại tín hiệu âm thanh và phát triển khả năng nghe. Thiên nhiên ban cho con người hai cái tai và một cái miệng. Con người được định là sẽ lắng nghe nhiều gấp đôi so với nói, nếu không thì chúng ta sẽ có hai miệng và một tai rồi. Đừng quá háo hức gây ấn

tượng với người khác bằng những gì bạn nói, nhưng hãy cố gắng để lắng nghe những gì họ nói. Hãy mở to tai và giữ miệng đóng chặt. Nó sẽ giúp bạn tập trung và giúp bạn trong nhiều tình huống quan trọng.

Một cậu bé chăn cừu người Serbia cắm lưỡi dao xuống mặt đất trên đồng cỏ. Tiếng lưỡi dao cắm xuống đất rõ đến mức các cậu bé chăn cừu khác cách đó vài dặm cũng nghe thấy. Điều này đã khiến cậu bé chăn cừu nảy ra một ý tưởng. Hai mươi lăm năm sau, cậu bé này, Michael Pupin, bằng cách sử dụng nguyên tắc tín hiệu mặt đất, đã có thể nói chuyện xuyên lục địa bằng điện thoại.

Tập trung thông qua đọc sách

Một cách khác giúp bạn phát triển khả năng tập trung là đọc sách. Napoleon từng nói: "Hãy cho tôi một gia đình chăm đọc sách, tôi sẽ trả lại cho bạn thấy một gia đình thống trị thế giới".

Sách là gạch vữa giữ cho nền văn minh vững chãi. Chúng giữ lại quá khứ và đồng thời thổi hồn vào hiện tại.

Một cuốn sách là gì? Đó là những gì một người đã nhìn thấy, cảm thấy, tưởng tượng, trải qua, hoặc khám phá. Tất cả được thể hiện qua những ngôn từ để truyền đạt lại thông tin và tri thức cho bạn. Do đó, qua việc đọc sách, bạn được tiếp xúc với những bộ óc vĩ đại của quá khứ và hiện tại. Bạn học cách thấu hiểu của Shakespeare, cách lý luận của Plato, cách thiền định của Emerson, cách quan sát của Burroughs, cách cân nhắc và để tập trung với suy nghĩ của Socrates, cách chia sẻ tình thương của Lincoln, sự khuấy đảo và kịch tích của Churchill. Thông qua những cuốn sách, bạn có thể học hỏi từ những bộ não vĩ đại.

Tôi không thể khuyên bạn nên đọc cụ thể một quyển sách nào. Chọn sách phụ thuộc vào sở thích và thị hiếu của bạn. Cũng giống với chế độ ăn của bạn vậy, bạn ăn những gì bạn thích và bỏ qua những gì bạn không thích. Điều tương tự cũng áp dụng với sách. Cuốn sách này sẽ hấp dẫn đối với bạn và những cuốn sách khác thì lại không. Điều quan trọng nhất là phải quan tâm đến sách. Sách sẽ trở thành sở thích của bạn nếu bạn hình thành thói quen đọc. Nhưng tôi sẽ gợi ý cho bạn một điều mà tôi nghĩ chắc chắn bạn cũng sẽ đồng ý. Hãy đọc sách mà bạn thực sự quan tâm chứ đừng chọn sách chỉ vì bạn cho rằng mình cần phải đọc nó. Nếu những cuốn sách kinh điển quá nặng nề đối với bạn, hãy quên chúng đi. Nếu sách triết lý làm bạn nhàm chán, bỏ qua đi. Nếu những vần thơ không khiến bạn rung động, hãy đặt nó xuống.

Nếu những cuốn tiểu thuyết tuyệt vời không như mong đợi của bạn, vẫn còn mười ngàn cuốn khác đang chờ bạn khám phá. Hãy đọc vì niềm vui, đừng tuân theo những lời tung hô xa lạ. Tuy nhiên, hãy nhớ rằng đọc một cuốn sách tốt sẽ khiến bạn trân trọng tất cả các thể loại khác và vào một ngày không xa, bạn sẽ đọc sách của các tác giả có vẻ không phù hợp với gu của bạn ở hiện tại.

Đọc sách hoàn thiện con người bạn. Nó là một thước đo, một đòn bẩy cho sự hiểu biết, một không gian để bạn vươn rộng và một quy tắc thẳng đứng cho sự tập trung. Nó kích thích suy nghĩ, truyền cảm hứng cho thiền định, tạo ra sự phản ánh, khuyến khích sự cân nhắc và cho bạn sức mạnh lớn hơn để tập trung vào công việc. Nó làm tăng sự hiểu biết của bạn, cung cấp cho bạn một cái nhìn sâu sắc hơn về suy nghĩ của người khác, hình thành một lối tư duy và sẽ giúp bạn gây ảnh hưởng và tạo động lực cho người khác để cùng tư duy và hành động, phân tích và hình dung. Bạn học cách suy nghĩ toàn cảnh, và cả chi tiết, về mọi thứ. Nó mở ra những tình huống mới, hoàn thiện những đánh giá, ổn định suy nghĩ và dạy bạn phải khoan dung, quan tâm đến người khác. Đọc sách giúp bạn phát triển và mở rộng.

Vài năm trước, một nhóm doanh nhân nổi tiếng New York đi câu cá ở ngoài khơi Florida. Họ đã đặc biệt ấn tượng với những kiến thức và thông tin bất ngờ của vị thuyền trưởng già. Việc ông ấy đã đọc rất nhiều và biết rất nhiều khiến những người đàn ông này tin rằng ông ta hẳn phải có một thư viện rất có giá trị và rộng lớn. Sự tò mò của họ khiến vị thuyền trưởng già thích thú. Ông mời họ về nhà xem thư viện của mình. Họ đồng ý đi. Họ thấy vị thuyền trưởng cũ đang đọc sách bằng ánh sáng của một ngọn nến trong cabin. Họ đã rất kinh ngạc và thích thú. Họ muốn được xem thư viện của ông. Thuyền trưởng đưa tay xuống dưới áo khoác và lôi ra một cuốn sách đã mủn vàng, rách rưới vì được đọc quá nhiều. Đó là một *Old Blue Book Speller* - một cuốn sách hướng dẫn có tất cả mọi thứ trong đó. Vị thuyền trưởng già đã rất tự hào về cuốn sách này. Với một nụ cười trên khuôn mặt và đôi mắt lấp lánh, ông đưa nó lên giới thiệu: “Thưa quý vị, đây chính là thư viện của tôi”. Vị thuyền trưởng hiểu một cách chính xác tất cả mọi thứ trong cuốn sách đó. Lượng kiến thức ấy đã khiến ông trở nên đặc biệt. Ông làm được điều đó là nhờ áp dụng quy luật của sự tập trung.

William Lyon Phelps quá cố, một trong những nhà giáo dục quan trọng nhất của nước Mỹ, đã kêu gọi tất cả mọi người đọc và tập trung vào Kinh Thánh như một phương tiện để giáo dục và giải phóng con người. Ông nói: “Tôi hoàn toàn tin tưởng vào một nền

giáo dục đại học cho cả nam giới và phụ nữ nhưng tôi tin rằng sự hiểu biết về Kinh Thánh, đi cùng với một khóa học đại học, có giá trị hơn là chỉ một khóa học đại học mà không có Kinh Thánh. Vì trong Kinh Thánh, chúng ta có nhiều tư tưởng sâu sắc được thể hiện một cách đẹp đẽ. Chúng ta có bản chất của giới tính, của đàn ông và phụ nữ, được mô tả chính xác hơn so với tác phẩm của bất kỳ tiểu thuyết gia hay nhà viết kịch hiện đại nào. Bạn có thể tìm hiểu về bản chất con người bằng cách đọc Kinh Thánh hơn là sống ở New York." Đây là một mẹo tuyệt vời để phát triển khả năng tập trung.

Khi bạn đọc, hãy chọn ra các từ khóa. Hãy đọc hiểu đầy đủ ý nghĩa của những từ này trong trí óc của bạn. Hãy sử dụng chúng như những cái chốt để neo những suy nghĩ khác. Bằng cách này, một tư duy hoàn thiện sẽ được hình thành trong ý thức của bạn. Bạn có thể nhớ được những gì mình đọc và biến nó thành một phần kiến thức của bạn.

Tôi không bao giờ tập trung tâm trí quá lâu vào một vấn đề. Ba mươi hay bốn mươi phút là quá đủ rồi. Khi bạn bắt đầu thấy chán thì đó cũng là thời gian để thư giãn rồi. Cách tốt nhất để tập trung là đọc ba hoặc bốn cuốn sách trong một buổi tối. Đọc mỗi cuốn trong bốn mươi phút. Sự thay đổi của chủ đề kích thích các tế bào não mới, khơi dậy sự hứng thú và niềm yêu thích. Làm theo gợi ý này, bạn có thể đọc trong hai giờ liền mà không cần quá cố gắng. Bạn có thể tập trung, đồng thời, giữ lại những gì bạn đọc.

Làm thế nào để tập trung vào từng chi tiết nhỏ hằng ngày?

Một cách khác nữa để tăng khả năng tập trung, đó là hình thành thói quen tập trung suy nghĩ vào mọi thứ bạn làm trong cuộc sống hằng ngày. Tôi là một người môi giới bảo hiểm. Công việc của tôi chủ yếu là bán hàng qua điện thoại, vì vậy tôi luôn mang theo một túi đầy xu lẻ. Khi linh cảm tốt, tôi gọi ngay cho vị khách của mình và giới thiệu về gói bảo hiểm. Tôi tập trung khả năng của mình, giữ lấy sự chú ý của anh ta. Tôi kích thích sự quan tâm của anh ta. Tôi hoàn toàn tập trung. Tôi không chờ để gọi anh ta vào tuần sau, ngày hôm sau hay một tiếng sau. Tôi gọi cho anh ta ngay lập tức. Việc này phải được làm ngay. Bạn phải rèn thanh sắt khi nó còn nóng. Tôi đã hoàn thành được khá nhiều thương vụ bằng cách đó.

Dù bạn làm gì đi nữa, hãy tập trung. Khi bạn buộc giày, hãy tập trung buộc giày, đừng cố đọc báo nữa. Khi bạn cạo râu, hãy cạo râu, đừng có cắt cỏ. Bằng sự tập trung, tôi đã có thể cạo râu trong

vòng chưa đầy hai phút.

Một mẹo khác nữa giúp bạn tập trung là tham gia trò chơi trên những tờ báo hằng ngày: Trò chơi đố chữ, đảo chữ cái, điền từ chỗ trống, từ vựng, có thể bạn chưa biết, bài bridge và nhiều trò chơi khác có thể được sử dụng hiệu quả trong việc giúp bạn tập trung hơn.

Giả dụ, bạn có thể chơi trò xếp chữ với từ "Procrastination". Chỉ sử dụng các chữ cái tạo nên từ này thôi, bạn hãy thử xem mình có thể viết ra được bao nhiêu từ tiếng Anh có bốn hay nhiều hơn chữ cái trong vòng hai mươi phút. Đây là một trò chơi tuyệt vời giúp bạn học cách tập trung. Hãy thử xem.

Một phương pháp hiệu quả để bắt đầu phát triển sự tập trung là chọn thứ gì đó bạn thích. Tập trung sự quan tâm và chú ý của bạn vào một chủ đề sẽ rèn luyện cho bạn cách hoàn thành cả những việc khác. Cảm giác chiến thắng sau khi hoàn thành công việc sẽ truyền cảm hứng và khuyến khích tinh thần của bạn.

Sự tập trung có thể được so sánh với môn bơi lội. Bạn có thể học bơi ở vùng nước nông mà không nhận thức rằng mình đang làm như vậy. Khi xuống nước sâu, bạn vẫn có thể bơi được. Tập trung vào những điều nhỏ nhặt và rồi bạn sẽ giải quyết được những điều lớn lao.

Hãy luyện tập năng lực tập trung và nâng cao khả năng tư duy, sáng tạo của bạn.

3. Quy luật của trí nhớ

Bạn không bao giờ thực sự quên điều gì đó mà bạn đã từng nhớ. Bạn chỉ quên nó vì bạn quên mất mình cần phải nhớ điều đó mà thôi. Bất kỳ thông tin, kiến thức, đồ vật, trải nghiệm, sự kiện, từ ngữ hoặc kế hoạch nào, một khi đã được ghi vào tâm thức của bạn thì nó sẽ trở thành một phần của bạn. Bạn sẽ không bao giờ quên nó. Không có mẹo gì để thực sự ghi nhớ mọi thứ. Ghi nhớ chỉ là sử dụng năng lực của bạn để quan sát và tập trung.

Từ trí nhớ trong tiếng Anh, "memory", bắt nguồn từ "memor", có nghĩa là "lưu ý". Nghĩa là, hãy chú ý đến điều bạn muốn ghi nhớ. Đó là năng lực hoặc chức năng tái tạo lại và xác định những điều đã được học hoặc một trải nghiệm gì đó. Chức năng ghi nhớ. Các chức năng của trí nhớ bao gồm học tập, lưu giữ, nhớ lại, nhận biết và đôi khi nó bao gồm những thói quen và kỹ năng nhất định.

Ghi nhớ một điều bằng cách học vẹt là một trong những cách nhanh nhất để quên nó. Bộ nhớ không chỉ là để ghi nhớ. Nó là sức mạnh và sự đáng tin cậy của khả năng gợi lại quá khứ một cách chủ động.

Bạn có thể rèn luyện trí nhớ. Tuổi tác, giáo dục hoặc môi trường không ảnh hưởng đến điều đó. Hiện tại, bạn đang có tất cả các phẩm chất và yếu tố cần thiết rồi, nếu không, có lẽ bạn sẽ không đọc cuốn sách này. Dưới đây là năm gợi ý mà bạn sẽ thấy thực tế và hữu ích.

Những mẹo giúp bạn ghi nhớ

Phân tích những gì bạn muốn nhớ. Hãy tách nó ra, rồi đặt nó lại với nhau. Nếu bạn tư duy chúng như các từ ngữ xếp lại với nhau, bạn cũng sẽ nhớ chúng theo đúng cách đó. Mỗi từ dùng để chỉ một vật nhất định nào đó, có thể là tên người, một chủ đề, một kế hoạch, một con số, một sự vật hoặc một ý tưởng. Từ ngữ và vật thể đó tạo thành một mối quan hệ chặt chẽ trong tâm trí của bạn. Sự liên kết này giúp bạn dễ nhớ. Do đó, tập trung vào thứ mà bạn muốn ghi nhớ, phân tích nó và gắn kết nó bằng từ ngữ. Như vậy, bạn sẽ không bao giờ quên.

Có năm từ khóa trong chương này. Đó là quan sát, tập trung, trí nhớ, lập luận và hành động. Phân tích những từ ngữ trên và suy nghĩ về chúng để cải thiện khả năng tư duy, sáng tạo của bạn, rồi bạn sẽ nhớ nội dung của chương này.

Do đó, hãy phân tích các từ, hiểu ý nghĩa đầy đủ của chúng, kết hợp chúng vào một câu và sử dụng chúng trong các cuộc trò chuyện của bạn. Bằng cách đó, từ ngữ sẽ trở thành tài sản của bạn và bạn có thể biến chúng thành tiền.

Hãy đảm bảo tính *chính xác*. Joseph Pulitzer quá cố, một trong những tác giả vĩ đại nhất mọi thời đại, đã đặt trên bàn của mình tờ giấy với dòng chữ in đậm - “Chính xác”.

Nếu bạn hỏi ba người về cùng một thông tin, chắc chắn bạn sẽ nhận được những câu trả lời khác nhau. Thông tin hoặc kiến thức không phải chỉ đơn giản là chính xác hay không chính xác. Nỗ lực dành ra để lấy thông tin không chính xác còn lớn hơn rất nhiều nỗ lực dành ra để có được thông tin chính xác. Thông tin chính xác tự nó đã thể hiện đủ mọi thứ, trong khi đó, thông tin không chính xác cần phải được giải thích. Thông tin chính xác là vĩnh viễn. Thông tin không chính xác cần phải được kiểm tra lại.

Thông tin, sự kiện, ngày tháng, con số, tên gọi và kiến thức không thay đổi. Chúng là bất biến, và để lưu chúng một cách chính xác vào trong tâm trí, bạn phải ghi nhớ chúng.

Tại sao bạn lại phải ghi nhớ bảng cửu chương? Bởi vì kiến thức là chính xác và bạn chỉ phải nhớ nó một lần duy nhất.

Tại sao bạn nhớ ngày quốc khánh Mỹ 4 tháng 7 năm 1776? Vì con số đó là chính xác và ngày đó xảy ra chỉ một lần duy nhất.

Nguyên tắc tương tự áp dụng cho những cái tên và khuôn mặt. Tên tôi là Earl Prevette. Tôi đã mang tên đó gần sáu mươi năm nay và nếu tôi sống thêm sáu mươi năm nữa, đó vẫn là tên của tôi. Chỉ cần nhớ tên tôi một lần, và bạn sẽ luôn có nó trong tâm trí. Bằng cách phân tích tên của mọi người, quan tâm đến cái tên đó, bạn sẽ nhớ được cái tên đó một cách chính xác.

Bạn buộc phải nhớ chính xác tên của mọi người. Tên của một người là biểu tượng - một nhãn hiệu thương mại, một huy hiệu phân biệt và nhận dạng người đó với một trăm năm mươi triệu người khác ở Hoa Kỳ. Ai cũng yêu quý tên của họ. Tên có tính cá nhân và đặc biệt chỉ dành cho một người. Con người thích được nhìn thấy nó trên các tờ báo và được nghe nó phát ra từ miệng người khác, đặc biệt, họ sẽ muốn được người khác gọi tên một cách chính xác.

Cái tên là một biểu tượng hoàn hảo. Tên tôi là Earl Prevette. Cái tên đó là một biểu tượng hoàn hảo. Một chữ cái sai thôi là nó sẽ không còn hoàn hảo nữa. Do đó, khi ai đó gọi tôi là Carl Private, thì hẳn anh ấy phải có ý gì đó. Hoặc là, anh ta không đủ quan tâm đến tôi để gọi tên tôi một cách chính xác. Một cách tự nhiên, tôi sẽ nghĩ, nếu anh ta không cẩn thận trong những việc nhỏ nhặt như gọi đúng tên tôi thì hẳn anh ta sẽ không cẩn thận trong mọi việc khác. Chắc chắn anh ta sẽ không nhận được đánh giá tốt như mình mong muốn. Phản ứng của người khác có lẽ cũng sẽ tương tự như vậy thôi.

Hãy cố gắng nhớ những cái tên, sự kiện, con số, kiến thức và tất cả thông tin một cách chính xác. Nó sẽ không chỉ giúp bạn ghi nhớ mà còn tăng thêm khả năng tư duy của bạn.

Hình dung. Hãy tạo nên một hình ảnh tưởng tượng của thứ mà bạn đang muốn ghi nhớ. Đặt vào bức tranh này tất cả các phần của những điều bạn muốn giữ lại và gắn các phần này với nhau bằng từ ngữ. Tập trung vào những từ này, nghiên cứu mối quan

hệ của chúng, sử dụng chúng như những cái ghim để đính những thông tin liên quan khác và in chúng lên tấm phim của trí tưởng tượng.

Cách đây không lâu, tôi được chiêm ngưỡng một bức tranh săn bắn. Tôi hình dung ra cảnh tượng đó. Đến tận bây giờ, tôi vẫn có thể nhìn thấy những cánh đồng rộng lớn, những chú chó đang trong tư thế cảnh giác, chú ngựa được chăm sóc chu đáo và hình ảnh người thợ săn được lột tả một cách khéo léo trong chiếc áo khoác màu đỏ cùng một chiếc mũ đỏ. Để kể lại cho bạn về điều này, tôi đã sử dụng từ ngữ. Gọi tên mọi sự vật là điều rất cần thiết và chỉ từ ngữ mới có thể làm được điều đó.

Khái niệm hóa. Để tạo ra khái niệm cho một sự vật, bạn hãy đưa nó vào trong ý thức của mình, liên kết nó với các khái niệm khác, diễn đạt bằng lời nói và cảm nhận bằng hành động. Khi bạn tưởng tượng, bạn nhìn thấy được tất cả các phần của một sự vật. Khi biến chúng thành những khái niệm, bạn không chỉ nhìn thấy tất cả các phần của một sự vật mà bạn thực sự cảm thấy được chúng trong một ngữ cảnh.

Khi bạn khái niệm hóa cảnh săn bắn, bạn có thể cảm thấy mặt đất dưới chân mình, bạn có thể thấy những con chó nhảy lên, nghe thấy tiếng sủa, bạn có thể thấy con ngựa phi nước đại và nghe thấy tiếng còi của thợ săn.

Để khái niệm hóa thông tin, bạn cảm thấy bản thân không chỉ đang nhớ lại mà còn đang trình bày lại nó một cách chi tiết. Hãy ý tưởng hóa các hoạt động của bạn. Đó là một phương pháp tuyệt vời để luyện tập và hoàn thiện bản thân. Nó giúp loại bỏ bớt những sai lầm, ngăn ngừa những sự cố ngớ ngẩn, tăng hiệu quả và giảm cảm giác bồn chồn, lo lắng trong công việc của bạn. Hãy ý tưởng hóa những công việc vặt, bạn sẽ chẳng phải cuốn chỉ vào ngón tay để nhắc nhở bản thân ghi nhớ một việc gì đó.

Ôn lại. Hãy ôn lại những thứ bạn muốn ghi nhớ. Đừng chỉ lặp lại chúng. Hãy phân tích chúng và chắc chắn rằng chúng chính xác, rồi tưởng tượng, ý tưởng và kịch tính hóa chúng thành hành động. Bạn sẽ ngạc nhiên vì số lượng những thứ bạn có thể ôn lại và nhớ lại trong một vài phút đó. Bạn có thể ôn lại một bài thơ yêu thích, một câu trích dẫn, câu Kinh Thánh, một ván bài, các hoạt động trong một ngày, kế hoạch bán hàng, cuộc phỏng vấn, một cuộc hẹn hoặc bất kỳ kiến thức đặc biệt nào khác trong khi đang tắm, ngồi trên tàu, đang chờ ai đó, hay chỉ đơn giản đang ngồi rảnh tay. Hãy thử vì đó là một cách để kích thích và rèn luyện trí

não và cơ thể của bạn. Nó giúp trí nhớ của bạn luôn được làm mới và giúp bạn sẵn sàng cho mọi thứ.

4. Quy luật của mục đích

Solomon, một trong những người thông thái nhất trong lịch sử loài người, đã từng nói rằng: "Một người kiềm chế được sự tức giận sẽ chiến thắng một kẻ dũng cảm. Một người làm chủ được bản thân mình hơn sẽ chiến thắng kẻ sở hữu những thành trì". Chúa đã ban cho con người sức mạnh để tạo ra mục đích và bằng cách thực thi nó, con người hoàn toàn có thể điều khiển được suy nghĩ của mình.

Lý do hay mục đích là gì? Từ "lý do" trong tiếng Anh là "reason", nó xuất phát từ tiếng Latin "ratus", có nghĩa là "tính toán", "tin" hoặc "nghĩ". Mục đích là sức mạnh để suy nghĩ chín chắn. Nó là tính toán ngầm định bắt đầu từ gốc rễ của mọi thứ. Đó là khả năng hiểu tất cả các yếu tố và đi đến một kết luận hợp lý. Đó là khả năng sắp xếp các sự kiện và kiến thức theo trình tự logic. Giống như vừa giữ những viên gạch dính chặt lấy nhau, mục đích kết nối những suy nghĩ lại với nhau. Mục đích dựa trên những hiểu biết chung là một phương pháp thực tế và hiệu quả để làm mọi việc hiệu quả hơn.

Một ví dụ cho quy luật của mục đích như sau: Tôi đã tiếp cận một nhóm các chủ tịch ngành đường sắt bằng một bức thư có chủ đề "Làm thế nào để bán hàng qua điện thoại". Ấn tượng đầu tiên về cuốn sách là làm sao mà các công ty đường sắt có thể thấy một cuốn sách dạy bán hàng qua điện thoại có ích được?

Nếu vận dụng quy luật mục đích, chúng ta lại thấy một câu chuyện khác. Mục đích nói rằng các vị chủ tịch ngành đường sắt sẽ quan tâm đến các ý tưởng hay, nếu không, họ đã không phải là những người đứng đầu lĩnh vực này rồi. Mục đích nói rằng những người đàn ông này rất bận và vì thế, hãy làm cho bức thư ngắn gọn, súc tích và đi thẳng vào vấn đề. Do đó, tôi đã cắt một lá thư dài ba trang xuống còn sáu câu.

Bức thư này đã cho ông Fairman một ý tưởng, cho ông biết cách lợi dụng nó và cung cấp các phương tiện để thực hiện nó. Bức thư đơn giản này đã nhận được 80% phản ứng tích cực.

Người nhận: Chủ tịch Fairman,

Công ty Đường Sắt U and M

Số 10 Phố Wall, New York, N. Y.

Thưa ngài Fairman,

Có hàng ngàn cuộc gọi điện thoại đến và đi từ công ty của ông mỗi năm.

Hàng ngàn cơ hội để gieo những hạt giống việc tốt, xây dựng uy tín và cải thiện kinh doanh.

Hãy để mỗi cuộc điện thoại trở nên có ích nhất có thể.

Bằng cách nào ư?

Bằng cách sử dụng cuốn sách: "Làm thế nào để bán hàng qua điện thoại". Đây là một phương tiện hiệu quả để tối ưu hóa mọi cuộc điện thoại và nhận được kết quả nhanh chóng.

Hãy phát một cuốn sách này cho mỗi nhân viên chủ chốt và ngắm nhìn công ty của ông phát đạt.

Trân trọng,

Earl Prevette

Tuân theo Quy luật của mục đích, kế hoạch bán hàng này đã được phát triển để bán bảo hiểm nhân thọ. Kế hoạch đó đã giúp tôi bán được hàng triệu đô la bảo hiểm.

Chi tiết kế hoạch

Thứ nhất: Kế hoạch này tạo cho ông và gia đình ông một hạng mục bất động sản ngay lập tức. Thưa ông Doe, hạng mục bất động sản này không giống như hầu hết các căn nhà khác. Nó không bao giờ bị khấu hao giá trị và luôn luôn có giá trị một trăm xu trên một đồng đô la. Căn nhà này không bị quyền định đoạt tài sản thế chấp, không có tiền thế chấp và tiền nợ đi kèm. Bất động sản này có thể được miễn một số loại thuế.

Thứ hai: Gói bảo hiểm này thiết lập một tài khoản tiết kiệm cho ông sau năm thứ hai. Một tính năng rất có giá trị về tài khoản tiết kiệm này là nó luôn bất biến. Nó luôn nằm trong tầm tay của ông tại bất kỳ thời điểm nào để cung cấp cho ông một lượng tiền mặt có sẵn nhằm trang trải mọi tình huống không lường trước được, hoặc gặp bất kỳ trường hợp khẩn cấp nào có thể xảy ra.

Thứ ba: Gói bảo hiểm này thanh toán tất cả các khoản vay trong

tương lai cho ông trong trường hợp ông bị khuyết tật hoàn toàn vì bất kỳ lý do bệnh tật hoặc tai nạn nào. Điều này đảm bảo bất động sản và tài khoản tiết kiệm của ông luôn nguyên vẹn.

Thứ tư: Kế hoạch này giúp ông nhận lương hưu đến cuối cuộc đời khi ông nghỉ hưu ở trong tầm tuổi từ năm mươi đến sáu mươi lăm. Khoản thu nhập này sẽ được đảm bảo khi mỗi đô la đầu tư vào bảo hiểm này sẽ được hoàn lại cho ông hoặc cho những người thụ hưởng do ông chỉ định.

Phần miêu tả của gói bảo hiểm này chỉ dài khoảng hai trăm từ mà vẫn truyền tải được thông tin tổng quan về lợi ích của bảo hiểm nhân thọ. Đó là một bản giới thiệu rất chính xác và súc tích. Tôi không cố gắng định nghĩa bảo hiểm nhân thọ với nhiều thuật ngữ chuyên môn. Mặt khác, tôi cố gắng vẽ ra một bức tranh toàn diện về những gì bảo hiểm nhân thọ sẽ đem lại cho khách hàng tiềm năng và gia đình của anh ta một cách rất dễ hiểu. Thông tin được truyền tải bằng ngôn ngữ của anh ta và anh ta hiểu được nó. Vị khách hàng nhanh chóng cảm nhận được rằng đây là cơ hội để làm những việc lớn cho bản thân và gia đình mình. Bằng cách tham gia chế độ bảo hiểm, anh ta cảm thấy mình hạnh phúc hơn và đóng góp vào phúc lợi chung của cả gia đình anh.

Kế hoạch bán hàng này chính là ví dụ cho việc áp dụng Quy luật của mục đích vào thực tiễn

Khi ứng tuyển vào một vị trí, hãy làm theo mô hình này. Hãy cung cấp thông tin về bạn: tên, địa chỉ, số điện thoại, ngày sinh, chiều cao, cân nặng, sức khỏe và những người phụ thuộc. Đặt thông tin này ở đầu trang. Tiếp theo là thông tin về học vấn - trường phổ thông, đại học và các khóa đào tạo đặc biệt. Sau đó là các hoạt động học hè của chính phủ, hoạt động ngoại khóa và thể thao, kinh nghiệm làm việc cho chính phủ và bất kỳ đào tạo chuyên ngành nào khác. Hãy nói về những gì bạn có thể làm, và hình dung những gì bạn có khả năng làm.

Những người khác chỉ biết những gì bạn muốn nói với họ. Tuân theo Quy luật của mục đích và bạn có thể thể hiện với họ một cách thông minh và hiệu quả.

Khi áp dụng Quy luật của mục đích vào các vấn đề của bạn, bạn sẽ không giống như người bán hàng nói liên tục trong mười lăm phút để cuối cùng nhận lại được câu: “Chà, tôi cũng không biết bạn đang bán cái gì nữa, nhưng tôi sẽ mua một cái.”

Hãy để Quy luật của mục đích kiểm soát tâm trí bạn, hãy để nó thiết lập một trạng thái cân bằng trong cuộc sống của bạn và những gì bạn làm sẽ có một mục đích rõ ràng. Một lý do sẽ tiết kiệm hàng ngàn giờ năng lượng và một tấn giấy mực.

5. Quy luật hành động

Ở thành phố Bagdad, có một ông lão Hakeem thông thái. Mọi người từ khắp nơi trên đất nước đã đổ đến gặp ông để được tư vấn. Ông giúp họ không công, không đòi hỏi bất cứ thứ gì.

Có một chàng trai trẻ đã tiêu rất nhiều tiền nhưng không nhận lại được những gì xứng đáng với số tiền anh bỏ ra. Anh ta nói với Hakeem: "Ông lão thông thái, hãy nói cho tôi biết tôi phải làm gì để nhận được thứ xứng đáng với những gì tôi đã bỏ ra?" Hakeem trả lời: "Bất cứ thứ gì mua hoặc bán được đều không có giá trị, trừ khi nó chứa đựng những thứ không thể mua bán được. Hãy kiếm tìm thành phần vô giá bên trong nó". "Nhưng thành phần vô giá này là gì?", chàng trai hỏi.

Ông lão thông thái đáp: "Con trai, thành phần vô giá của mỗi sản phẩm ở ngoài chợ là danh dự và sự trong sạch của người tạo ra nó. Hãy kiểm tra danh tính người bán trước khi anh định mua".

Từ "hành động" trong tiếng Anh xuất phát từ tiếng Latin, "agere", có nghĩa là "làm thứ gì đó". Đó là ứng dụng của những gì bạn biết vào những gì bạn đang làm. Giữa hai thứ đó có một vật trung gian. Vật trung gian đó chính là nhân phẩm. Nhân phẩm là hiện thân của danh dự và sự trong sạch mà bạn đặt vào công việc mình đang làm. Đó là tinh thần làm hết sức mình mọi lúc mọi nơi. Đó là mong muốn để đảm bảo rằng công việc luôn được thực hiện tốt.

Một ví dụ cho khái niệm này là câu chuyện chiếc bẫy chuột của Elbert Hubbard. Cố gắng tạo nên cái bẫy tốt hơn và dần dần mọi người sẽ chú ý tới bạn. Giữ đúng tinh thần hết mình với công việc và mọi người sẽ tự tìm đến bạn. Nó khiến những nỗ lực của bạn trở thành thứ hấp dẫn người khác. Mọi người sẽ muốn làm việc với bạn.

Bạn có thể đang muốn kinh doanh một dịch vụ gì đó. Bạn có thể đang muốn tiếp thị một sản phẩm gì đó. Bạn có thể đang muốn cải thiện công việc làm ăn. Dù đó là gì đi nữa, hãy nhớ rằng mọi người đều có cùng một số phẩm chất vốn có và những gì hấp dẫn người này chắc chắn sẽ hấp dẫn người kia. Họ được truyền cảm hứng bởi những suy nghĩ và ý tưởng. Cố gắng kết hợp điều đó với những

thành phần vô giá, mọi người sẽ thích sản phẩm của bạn. Nó sẽ thiết lập giá trị cho bạn. Quy luật hành động được thực hiện hiệu quả bằng cách làm tốt công việc của mình.

Trong chương này tôi đã đưa ra cho bạn năm quy tắc về cách tư duy và sáng tạo. Hãy đọc lại, xem xét từng thứ một và nắm bắt tinh thần của chúng. Chúng sẽ giúp bạn. Tôi xin liệt kê lại năm quy tắc:

Thứ nhất: Quy luật quan sát.

Thứ hai: Quy luật tập trung.

Thứ ba: Quy luật của trí nhớ.

Thứ tư: Quy luật của mục đích.

Thứ năm: Quy luật hành động.

Mọi thứ đều là sản phẩm của sự tư duy. Bạn tư duy, rồi sáng tạo. Chất lượng của quá trình tư duy sẽ quyết định chất lượng của quá trình sáng tạo. Hãy so sánh ngôi đền mái tròn Ấn Độ với một ngôi nhà hiện đại mà xem.

Bạn có quyền lực để tạo ra dòng năng lượng suy nghĩ. Năng lượng suy nghĩ bộc lộ phẩm chất của bạn, cùng với Thành phần Vô giá được đưa vào trong kế hoạch hành động của bạn, tất cả sẽ tạo nên một năng lượng quan trọng, sống động. Đó là năng lượng không thể thiếu trong việc kinh doanh. Những dòng năng lượng suy nghĩ này sẽ khiến cho kế hoạch của bạn trở nên hữu hình, có màu sắc, hình thức, bản chất, chất liệu. Đó chính là tinh thần của năng lực và động lực của bạn. Chúng định nghĩa và làm rõ sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn một cách đơn giản. Chúng thiết lập một ý nghĩa và làm cho người khác cảm nhận về sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn theo đúng cách mà bạn cảm nhận được. Chúng mang một thông điệp rất thực tế và có sức thuyết phục.

Chúng đem lại lợi ích. Chúng biến năng lực của bạn thành tiền. Như Joseph Addison đã viết trong một vở kịch của ông, từ rất lâu về trước:

“Người trần mắt thịt không điều khiển được thành công,

Nhưng chúng ta sẽ cố gắng nhiều hơn, Sempronius,

Chúng ta sẽ xứng đáng với điều đó.”

Chương 6

ĐIỀU GÌ TẠO NÊN SỨC MẠNH CỦA BẠN?

Người Hy Lạp có một câu châm ngôn giải đáp câu hỏi này và đó vẫn là câu trả lời hay nhất dù hàng ngàn năm đã trôi qua.

Kiến thức là sức mạnh

Câu nói đó đã được lặp đi lặp lại rất nhiều lần xuyên suốt nhiều thế kỷ tới mức ngày nay, nó đã trở thành một thứ sáo rỗng bởi đó là một câu nói rập khuôn về một sự thật hiển nhiên ai cũng biết. Nhưng điều đó không làm mất đi giá trị của nó như một triết lý sống. Chúng ta không thể phá hủy một ngôi đền bằng cách ném gạch đá qua cửa sổ. Cho dù có chuyện gì xảy ra, ngôi đền vẫn đứng vững.

Người Hy Lạp đã đúng và những kẻ biết lắng nghe lời khuyên của họ cũng vậy.

Tôi đã nói rất nhiều trong Chương 3 về giá trị to lớn của sự nhiệt tình trong bất kỳ hoạt động nào và tôi thực sự muốn bạn tin vào điều ấy. Tuy vậy, cẩn tắc vô áy náy, dù câu châm ngôn "Hãy bắt tay vào làm điều bạn muốn và bạn sẽ có sức mạnh" là điều không cần chứng minh. Điều ngược lại cũng không cần phải bàn cãi: Khi có sức mạnh và quyền lực, bạn sẽ tự khắc nhiệt huyết với những thứ bạn đang làm. Tuy nhiên, nếu bạn chỉ có sự nhiệt tình thì thành công vẫn còn rất xa vời.

Nói cách khác, chúng ta nghĩ rằng một người bán hàng giỏi là một người biết cách giao tiếp. Nhưng người bán hàng giỏi nhất phải là một người biết mình đang nói về cái gì. Đó mới là sức mạnh. Kiến thức tổng quan là một lợi thế lớn nhưng kiến thức về một chủ đề

chuyên môn lại có tầm quan trọng lớn hơn. Cả hai đều hỗ trợ lẫn nhau nhưng kiến thức chuyên môn sẽ gây ấn tượng với những khán giả của bạn trước tiên. Hãy nắm rõ chủ đề bạn đang nói và những thứ khác sẽ tự đến. Sự nhiệt tình có thể dễ dàng lây lan. Sức mạnh luôn đem tới một niềm tin mạnh mẽ - một điều luôn đúng và không cần bàn cãi.

Nhờ đó, chúng ta đã tìm ra bí mật của sức mạnh và người Hy Lạp cổ đại với tất cả kinh nghiệm của nhân loại đều có cùng một câu trả lời: Bí mật của sức mạnh là Kiến thức.

Kiến thức có thể chuyển hóa thành sức mạnh

Trong những năm qua, tôi đã gặp rất nhiều người thành đạt trong mọi ngành nghề và điều luôn khiến tôi ấn tượng: Họ nói về chuyên môn của mình như đã hòa với nó làm một bất kể chủ đề. Cảm giác như chính kiến thức đang lên tiếng chứ không phải họ vậy. Tiếng nói chỉ là phương tiện để biểu đạt nhưng bạn không thể chỉ nghe tiếng nói ấy để hiểu được câu chuyện mà phải nghe được niềm tin mãnh liệt đằng sau nó.

Trong một lần thuyết minh về nghệ thuật, tại London, James McNeill Whistler - một nghệ sĩ người Mỹ nổi tiếng - đã hết sức kinh ngạc bởi một trong những khán giả của mình:

“Nhưng một phút trước, ông Whistler vừa tranh luận rằng...”

“Tôi xin lỗi”, Whistler cắt lời, “Tôi không tranh luận với ông, tôi đang nói cho ông biết!”

Một câu chuyện thật khác về Whistler: Trong cuộc tranh cãi đình đám giữa Whistler và Ruskin về bức tranh nổi tiếng của Whistler trị giá hai trăm đồng Guineas, *Nocturne in Black and Gold - Cảnh đêm đen và vàng óng*, Ngài Thẩm phán John Holker đã hỏi:

“Mất bao lâu để ông vẩy sơn lên bức tranh đó?”

“Tôi xin lỗi nhưng ông vừa nói gì cơ?” Whistler không tin vào tai của mình.

Ngài John đã phải lên tiếng xin lỗi vì sự bất lịch sự của bản thân.

“Khoảng một ngày”, Whistler trả lời. “Hình như tôi đã chỉnh sửa đôi chút vào ngày hôm sau.”

“Vậy là trong hai ngày”, Thẩm phán John nói, “Và ông bán bức

tranh với giá hai trăm đồng Guineas?"

"Không", Whistler trả lời, "Tôi bán bức tranh với giá đó vì nó là kiến thức tích góp cả cuộc đời tôi."

Kiến thức của một đời! Câu trả lời tuyệt vời cho một câu hỏi không thể ngớ ngẩn hơn.

Bí mật của việc đạt được kiến thức

Nhưng đừng để câu chuyện về kiến thức của cả cuộc đời làm giảm bớt sự hăng hái của bạn đối với kiến thức bởi cả một cuộc đời nghĩa là tính cho đến thời điểm hiện tại, bất kể bạn đang ba mươi, sáu mươi hay chín mươi tuổi. Thời gian sống trên đời là thứ duy nhất tạo nên cái mà chúng ta gọi là kinh nghiệm. Trong khi đó, niềm tin và sự đấu tranh mới là thứ chúng ta cần. Thậm chí kinh nghiệm, nếu nói về độ dài thời gian, cũng không phải là kiến thức hay con đường dẫn đến kiến thức.

Kiến thức là phần thưởng cho những người dành nhiều tâm sức hơn bình thường vào một công việc thường ngày. Không chỉ đơn thuần là tiếp tục công việc người khác đã bỏ dở, mà còn là tìm kiếm mọi cách và phương tiện để công việc có thể tiếp tục hiệu quả hơn. Và chúng ta không cần phải gọi tên những ví dụ điển hình nhất như Edison hay Ford để chứng minh rằng niềm đam mê cải tiến và tiến bộ sẽ giúp bạn thành công trong mọi ngành nghề và mọi độ tuổi. Dưới đây là một vài trường hợp tôi được biết đến.

Một thư ký riêng cho một người đàn ông tài giỏi nhưng không qua đào tạo chính quy luôn tự quyết định và sửa lỗi tiếng Anh cho ông chủ của mình trong những bản thảo cuối cùng mà vẫn có thể kiếm được 150.000 đô la một năm với tư cách là một nhà văn độc lập. Anh ta chưa bao giờ viết một dòng văn nào trước đây nhưng anh ta có cảm giác rằng mình có thể làm được nên đã hành động để chứng minh điều đó. Một nhân viên kế toán sổ cái tại một nhà máy nhỏ đã tự học kế toán mỗi đêm, anh ta không chỉ học cách cân bằng sổ sách mà còn biết làm thế nào để phát hiện ra những tín hiệu nguy hiểm trong một tập hợp các số liệu. Hôm nay anh ấy đã trở thành một nhà phân tích tài chính. Một nhân viên bán hàng thiết bị gia dụng đã quá chán nản với tình trạng các bà nội trợ gọi điện tới hủy bỏ dịch vụ, nên anh ta đã gửi một số đề xuất cho bộ phận quảng cáo để cải thiện cách chào đón khách của mình và tăng thêm doanh số. Ngày nay anh ta đã là phó chủ tịch phụ trách bán hàng. Và còn vô số nhân viên bán lẻ và nhân viên

phòng chứng khoán đã trở thành giám đốc điều hành, thậm chí là chủ cửa hàng. Hơn bốn mươi năm trước, một thanh niên làm việc trong một cửa hàng bách hóa nổi tiếng ở New York đã bỏ việc, mặc kệ sự phản đối của ông chủ và thành lập một hiệp hội cửa hàng đặc sản trên Đại lộ số 5 - mô hình sau này trở thành hoạt động quy mô và thành công nhất tại Mỹ. Tên anh ấy là Franklin Simon, và thành tích của anh ấy vẫn là một trong những huyền thoại tuyệt vời của buôn bán nhượng quyền thời hiện đại. Anh ta đặt ra một tiêu chuẩn mới mà không ai có thể theo được trong thời gian của anh ta và đó vẫn là điều mà ít ai có thể làm được kể từ khi ấy.

Bí mật của sự tiến bộ

Làm thế nào họ làm được điều đó? Làm thế nào để mọi người, trong mọi ngành công nghiệp, tự nâng mình từ các vị trí cấp dưới lên các vị trí cao hơn và tiếp tục thăng tiến, không có sự trợ giúp, không có ảnh hưởng từ bên ngoài nào ngoài nỗ lực của chính họ? Câu trả lời cho gần như mọi trường hợp đều rất đơn giản. Họ đã nghiên cứu chuyên sâu về những gì họ đang làm và áp dụng nó như một bước đệm để cải thiện sản phẩm, hoặc dịch vụ, và chính bản thân họ cùng một lúc. Một người mải mê làm việc của mình không để ý tới mọi thứ xung quanh, thực ra đang bận tâm để cải tiến chính mình. Công việc của anh ta chỉ là phương tiện để theo đuổi một vận mệnh lớn hơn đang đợi anh ta ở phía trước.

Dù bạn đang ở trong bất kể quỹ đạo cuộc sống và trong bất kỳ nghề nghiệp nào, đừng hài lòng với một khuôn mẫu, hãy cố gắng đổi mới và cải thiện công việc của những người đi trước. Tìm kiếm kiến thức và sức mạnh sẽ đến với bạn.

Chương 7
HỌC CÁCH CHUYÊN MÔN HÓA

Josh Billings, một diễn viên hài người Mỹ rất nổi tiếng trong thế kỷ trước, đã từng nói:

"Chúng ta cũng như những chiếc tem thư vậy. Nó chỉ hữu dụng khi được dán trên duy nhất một lá thư cho tới khi đến tay người nhận".

Tại sao đáng bỏ công sức để chuyên môn hóa?

Sự chuyên môn hóa không được ủng hộ bởi một số người nhưng lại được hoan nghênh bởi số đông với những luận chứng thuyết phục hơn. Rõ ràng là làm tốt một việc sẽ có ích hơn là làm được nhiều việc nhưng không đem lại hiệu quả tối ưu. Điều đó đồng nghĩa với việc sự chuyên môn hóa cần được ủng hộ hơn là phản đối.

Việc ra sức trau dồi một khả năng duy nhất và bài trừ hoàn toàn những thứ khác đương nhiên không thể đem lại hiệu quả bằng một cá nhân phát triển đều mọi năng lực. Mọi thứ cần có sự cân bằng và mọi cá nhân cần được phát triển toàn diện trong lĩnh vực của mình. Tất nhiên, bản chất của chuyên môn hóa là sự cuồng tín: chống lại sự xâm nhập của những yếu tố bên ngoài. Một kẻ cuồng tín làm việc trên một phương diện duy nhất - Đó là điều khiến một con người trở nên cuồng tín nhưng cũng là điều khiến cho anh ta làm việc hiệu quả và thành công. Một người không thể xuất sắc trên mọi lĩnh vực.

Không ai chế nhạo sự chuyên môn trong nghệ thuật, những lời chỉ trích này chỉ hướng tới các doanh nhân mà thôi. Tuy nhiên, một người đàn ông hoàn toàn tập trung và say mê với công việc của mình cũng giống như một nghệ sĩ đổ hết tâm huyết vào một

bức tranh hay một bài thơ. Công việc và danh tiếng của anh ấy là kết quả của sự tận tâm không hề bị phân tán tư tưởng cho một đối tượng hay bất cứ mục tiêu nào. Và kinh doanh là như vậy. Mỗi doanh nhân thành công đều là một nghệ sĩ với sự quyết tâm và trung thành với mục đích anh ta đặt ra. Anh ta đôi khi có thể sẽ cố gắng quá mức nhưng điều đó vẫn tốt hơn là cố gắng nửa vời. Không ai có thể vừa am hiểu chuyên sâu về một lĩnh vực, vừa đồng thời biết tuốt về mọi thứ trên đời này.

Làm thế nào để trở thành một chuyên gia?

Hãy chọn một mục tiêu và không để bất cứ điều gì cản trở con đường của bạn. Đừng phân tán năng lực và năng lượng của bạn vào các vấn đề không giúp ích cho đích đến của bạn. Hãy trung thành với lựa chọn của mình. Hãy nghĩ rằng đây là thời đại của sự chuyên môn hóa và nhớ rằng một người xuất sắc trong một lĩnh vực đã thực hiện được bước đầu tiên và quan trọng nhất để đi đến thành công. Đừng để lợi ích trước mắt ngăn cản mục đích của bạn. Cạnh tranh với những người khác là quá đủ rồi, bạn không cần phải mâu thuẫn với chính bản thân mình nữa. Hãy bám sát kịch bản chính của mình.

Trong một cuộc họp, S. Clay Williams, Chủ tịch của Công ty R. J. Reynold, đã được một công ty quảng cáo mời chào mở tài khoản Camel. Khi bàn luận về vấn đề sản xuất nội dung quảng cáo, người phát ngôn của cơ quan này tự hào tuyên bố những gì ông nghĩ là một câu trả lời hoàn hảo:

“Chúng tôi có tới bốn mươi chuyên viên nội dung!”

“Tôi nghĩ ông chỉ cần hai người thực sự xuất sắc thôi”, ông Williams đáp.

Rõ ràng là nó sẽ hiệu quả hơn rất nhiều!

Những con người rập khuôn thường tập trung với nhau; những cá nhân xuất sắc thì khác, họ luôn ở vị trí chỉ huy ở trên đỉnh hoặc trong hàng ngũ quản lý điều hành cấp cao. Họ cũng luôn cần những tân binh mới khi họ được thăng tiến hoặc bị cám dỗ ở nơi khác bởi những lời đề nghị tốt hơn. Không có khoảng không để phát triển trên đỉnh cao chỉ là một lời ngụy biện của những vị lãnh đạo với cấp dưới của mình. Và, tất nhiên, khi bạn ở cấp bậc thấp hơn thì những tài năng đặc biệt trước tiên phải tìm cách khẳng định bản thân.

Tìm hiểu quy luật của chuyên môn hóa

Không có ngoại lệ trên con đường xây dựng thành công và những chuyên gia cũng vậy. Bất cứ ai cũng phải bỏ thời gian của mình ở những nhiệm vụ khiêm tốn trước khi có thể nắm giữ những trách nhiệm cao cả hơn. Nhưng ngay cả khi thực hiện các nhiệm vụ nhỏ, anh ta cũng phải bắt đầu phát triển và thể hiện những phẩm chất cho phép anh ta thăng tiến.

Giờ hãy tự hỏi chính mình một câu.

Một chuyên gia là gì?

Chúng ta đang sống trong thời đại của các thuật ngữ và cụm từ đao to búa lớn và đôi khi các định nghĩa còn khiến một quy trình trở nên tối nghĩa hơn là làm rõ và giải thích nó. Đương nhiên, một chuyên gia là người có kiến thức chuyên sâu về một chu trình trong cả một chuỗi các hoạt động. Đó là một bác sĩ tận tâm với một chi tiết của giải phẫu; một kiến trúc sư tập trung hết mình vào một mô hình kiến trúc xây dựng; một luật sư cam kết với một nhánh luật duy nhất. Nhưng chuyên môn hóa không chỉ là thu mình vào một lĩnh vực mà là làm chủ và hiểu biết chuyên sâu về nó.

Vậy còn những thủ thư cần mẫn, những nhân viên kinh doanh từng thất bại nhưng tham vọng hay tất cả những nhân vật nhỏ bé bị lãng quên trong nền kinh tế thì sao? Chuyên môn hóa thì có ích gì cho những người bị mắc kẹt trong một lĩnh vực hạn chế và chán chường? Nếu anh ta thích bản chất công việc của mình, chuyên môn hóa sẽ cho phép anh ta mở rộng phạm vi và tầm quan trọng của nó. Ngược lại, nếu anh ta không yêu thích nó, chuyên môn hóa sẽ mở ra cánh cửa cho một lĩnh vực khác phù hợp hơn.

Sau tất cả, chuyên môn hóa là khi một người dám tiếp cận và nắm bắt những cơ hội tiềm ẩn trong công việc của anh ta. Đó là khả năng mang lại tầm nhìn mới cho một công việc lặp lại hằng ngày. Đó là một thách thức đối với khả năng phát triển của anh ta. Người ta có câu:

“Một người đàn ông siêng năng trong công việc xứng đáng một vị trí cao hơn ngai vàng.”

Hãy ghi nhớ lời dặn của một nhà thơ:

“Sở trường là duy nhất.”

Giờ bạn đã hiểu chính mình, đã tới lúc tìm hiểu những người

xung quanh bạn.

Chương 8
ĐỐI ĐẦU VỚI KẺ THÙ CỦA BẠN

Dung hòa mối quan hệ với những người xung quanh được gọi là quan hệ công chúng.

Nhưng làm thế nào để đối đầu với kẻ thù của bạn thậm chí còn quan trọng hơn.

Quy luật của sự tiến hóa là đối nghịch, cạnh tranh nhưng có lợi cho sự phát triển và tăng trưởng.

Làm thế nào để biến những mâu thuẫn thành lợi thế của mình là khả năng đặc biệt của một nhà ngoại giao.

Thả con săn sắt, bắt con cá rô!

Không có gì tuyệt vời hơn một chính sách hòa giải để xoa dịu sự đố kỵ và ác ý.

Rất ít ai có thể chịu đựng sự sỉ nhục khi bị lu mờ bởi một người khác trong cùng một tổ chức, đặc biệt nếu đó là người mà họ cảm thấy không phục.

Có thể khiến người khác tâm phục khẩu phục với thành công của mình là điều không phải ai cũng làm được, dù là những người thành công nhất.

Trên thực tế, con người không cảm thấy khó chịu với thành công của người khác mà phần nhiều là do sự kiêu ngạo thường đi cùng với thành công. Họ cảm thấy bị áp lực bởi sự kiêu ngạo của người kia.

Câu chuyện về lòng tốt

Nhiều năm trước, Charles M. Schwab, Chủ tịch của Steel Trust, đã kể cho tôi nghe câu chuyện về hai giám đốc điều hành nhà máy. Tình bạn lâu năm giữa họ đã bị phá vỡ bởi sự thành công của một người. Sự tin tưởng và tình cảm thân thiết trong nhiều năm đã bị khuất phục bởi sự khinh miệt lẫn nhau. Họ không còn nói chuyện với nhau, thậm chí không còn gặp nhau nữa. Schwab nghe được chuyện này. Ông cũng biết rằng không ai muốn chuyện đó xảy ra, vì vậy một ngày nọ, ông đã khuyên vị giám đốc thành công đến gặp người bạn cũ của mình và tìm ra sự khác biệt của họ. Người này đáp:

"Tại sao tôi phải làm vậy? Tại sao anh ta không tìm đến tôi trước?"

"Bởi vì", Schwab nói, "Sự thành công có thể đã thay đổi anh một chút rồi đấy. Nó thay đổi tất cả mọi người và hành động đó sẽ có ý nghĩa hơn nếu nó đến từ anh."

Lời khuyên của ông đã giúp một tình bạn cũ được nối lại.

Hãy cùng tìm hiểu thêm một trong những ví dụ điển hình nhất về việc xử lý những mâu thuẫn của mình một cách thận trọng và hào phóng.

Câu chuyện này xảy ra mười lăm năm trước, những nhân vật chính vẫn còn sống và hoạt động trong cùng một ngành, dù không còn ở cùng một công ty. Tổ chức trong câu chuyện này là một công ty con quan trọng của một tập đoàn hóa học lớn và tại thời điểm tôi viết cuốn sách này, nó cũng là nền tảng cho mối thù cá nhân mãnh liệt giữa hai người đàn ông. Chúng ta hãy gọi họ là "A" và "B". "A" là phó chủ tịch điều hành và "B" chỉ thấp hơn "A" một bậc trong bộ máy. Từ tất cả những gì tôi có thể tìm hiểu được vào thời điểm đó, "A" đã liên tục đưa ra những hành động để giảng hòa mối quan hệ nhưng không thành công. Tâm trí "B" đã bị che lấp bởi sự ghen tị và đố kỵ.

Khi đó "A" nắm giữ ghế chủ tịch và "B" là phó chủ tịch điều hành. Vấn đề đã xảy ra vài tháng sau, khi một tình huống phát sinh cho thấy sự tương phản rõ ràng về tính cách của hai người. Bạn có thể tự đánh giá xem ai là người đúng trong câu chuyện này.

Công ty mẹ cần một người để xây dựng một công ty con khác và quyết định ở thời điểm đó tạm thời là một người ngoài tổ chức. "B" rất muốn có công việc đó, nhưng rõ ràng là anh ta đang ở thế bí.

Nếu hành động tranh cử của anh ta được biết đến, anh ta có thể bị cấp trên để mắt và đề phòng, và tất nhiên đó lại còn là người khó

có thể dành sự thông cảm hay hỗ trợ cho anh ta. Nhưng thời gian đã quá gấp rút nên cuối cùng anh cũng quyết định nói chuyện với cấp trên.

Nếu anh ta ứng cử cho vị trí đó nhưng rồi không có được nó thì điều đó sẽ ảnh hưởng đến mối quan hệ hiện tại của anh ta như thế nào?

"Sẽ không có gì thay đổi cả", vị chủ tịch nói, "mặc dù tôi hy vọng anh sẽ không tiếp quản công việc đó. Anh thực sự là một nhân viên rất có giá trị cho chi nhánh này và tôi sẽ không muốn để mất anh."

"B" đã ngạc nhiên tới mức không thể nói bất cứ điều gì ngoại trừ "Cảm ơn". Anh ta thậm chí còn thấy xấu hổ hơn nữa khi kẻ thù của anh gọi với theo và nói:

"Eddie, nếu tôi có thể giúp bất cứ điều gì, hãy cho tôi biết."

Eddie không thể tin vào tai mình. Anh ngạc nhiên khi gặp được một lòng tốt ở nơi anh chưa bao giờ mong đợi. Nhưng anh thấy cảm kích với lời đề nghị, vì cấp trên của anh ấy thực sự có tiếng nói trong hội đồng của công ty mẹ.

"Tôi rất cảm kích", anh nói, "nếu chưa quá muộn."

"Tôi sẽ hành động ngay", vị chủ tịch nói.

Một tuần sau, Eddie hoàn thành cuộc phỏng vấn và hôm nay hai người đàn ông đó đã trở thành bạn bè thân thiết, mặc dù người nhỏ nhen sẽ không bao giờ sánh bằng người đáp trả lại sự đố kỵ bằng lòng tốt.

Làm thế nào để vượt qua ác cảm?

Sự ghen tị và ác ý luôn tồn tại trong mọi tổ chức doanh nghiệp ở Mỹ. Ở bất cứ đâu, bạn cũng sẽ tìm thấy một người mâu thuẫn với một người khác và người kia có lẽ cũng có trạng thái tương tự. Rất hiếm khi sự thù địch là một chiều. Nhưng, như một quy luật chung, kẻ hiếu chiến sẽ có ít quyền lực hơn đối thủ của mình. Nguyên nhân thường xuyên nhất tạo nên xung đột giữa hai người là sự đố kỵ xuất phát từ sự chênh lệch về tài năng. Con người thường không ghen tị với sự bình đẳng, cũng không phải là những phẩm chất không thể thoát khỏi khi bạn nằm ở mức dưới của xã hội. Đó là lời nguyền của cả thường dân lẫn những vị vua. Rất nhiều người nhỏ nhen giành được vị trí cao và lịch sử ghi lại

vô số những kẻ thù hằn bí mật của họ.

Các nghị sĩ ở Rome đã ghen tị với Caesar và giết ông. Những người chức sắc cao trong chính phủ đã ghen tỵ với Lincoln và họ đã mắng chửi ông. Những sĩ quan trong quân đội đã ghen tỵ với Washington, và một trong số họ, tướng Charles Lee, đã phản bội ông tại trận Monmouth. Ngay cả Napoleon, người chắc chắn không có lý do gì để ghen tỵ với bất kỳ ai, đã hận thù người đàn ông từng hạ bệ ông ở Waterloo tới mức ông đã để lại trong di chúc của mình một khoản tiền lớn cho người dám ám sát Công tước xứ Wellington.

Ngay từ giây phút bắt đầu đi về phía trước, bạn đã phải gánh chịu sự bất mãn của người ở phía sau. Anh ta không thể kiểm soát được chuyện đó. Anh ta coi sự tiến bộ của bạn như một lời khiêu khích. Anh ta không thấy vui sướng khi mọi thứ đều đang thuận lợi cho bạn; anh ta bực bội về khoảng cách ngày càng lớn giữa mức sống của anh ta và bạn. Chỉ có một cách hiệu quả để xử lý sự oán giận của anh ta: Đừng để ý đến nó. Hành động như thể bạn không biết về nó; và trên hết, đừng làm cho vấn đề trở nên tồi tệ hơn bằng cách phô trương những lợi thế của bạn. Đó là một trong những nguyên nhân chính khiến một người ghen tỵ với người khác; không phải là sự tiến bộ của bạn mà là sự tự kiêu của bạn. Hãy tỏ ra khiêm tốn. Nếu thành công của bạn khiến anh ta thay đổi, hãy chắc chắn rằng điều đó không tạo ra sự khác biệt ở bạn. Đó là câu trả lời tốt nhất bạn có thể đưa ra cho người đang đố kỵ với sự thành công của bất kỳ ai khác.

Chương 9

LÀM THẾ NÀO ĐỂ NHÂN ĐÔI NĂNG LƯỢNG CỦA BẠN?

Tôi sẽ tiết lộ một bí quyết để "Nhân Đôi Năng Lượng Của Bạn" do chính tôi khám phá ra. Theo tôi, việc này có thể được thực hiện bằng cách áp dụng nguyên tắc được khởi xướng bởi Shakespeare hơn ba trăm năm trước: "Tinh thần quyết định vật chất". Đây là một câu châm ngôn sâu sắc và đầy tính khoa học. Nó kết tinh toàn bộ ý tưởng và mục đích của tôi trong chương này. Sau đây, tôi sẽ phát triển thật đầy đủ ý tưởng này và chia sẻ cho bạn ý nghĩa hoàn chỉnh của nó.

Mọi người luôn tự hỏi làm thế nào để có nhiều năng lượng hơn nhưng họ hoàn toàn vô tâm, thờ ơ và lảng tránh những chế độ luyện tập cường độ cao. Họ nhớ rất rõ sự cực hình của các bài tập khởi động, bài tập nâng tạ và rất nhiều thủ tục mệt mỏi, không thú vị khác. Chỉ nghĩ về nó, chưa nói gì đến việc cố gắng tập, đã làm cho hầu hết mọi người co rúm lại với sự sợ hãi và quằn quại cùng một cảm giác mệt mỏi, uể oải. Tôi cũng đồng cảm với họ.

Nhưng Shakespeare đã cho tôi manh mối về một hệ thống tập luyện cường độ cao hoàn toàn mới. Tôi có thể thấy rằng bạn rất muốn biết cách làm cho cơ thể luôn giàu năng lượng, sức sống, sức mạnh, dẻo dai, sự bền bỉ nhưng bằng cách nào đó loại bỏ tất cả các phương pháp tập thể dục cổ xưa đã tồn tại từ người tối cổ đầu tiên. Do đó, tôi lấy bản thân làm thí nghiệm và cơ thể của chính mình như một con chuột bạch để phát triển một hệ thống tập luyện mới dựa trên khoa học và bạn có thể thực hành tập luyện miễn phí mà không cần máy móc để cải thiện sức mạnh, thể hình và năng lượng của bạn. Hệ thống này sử dụng trí não cũng như cơ bắp của bạn. Bài tập này không phải thủ thuật hay phép thuật, cũng không cần phải tập hàng giờ liền với các bài tập mệt mỏi

khác. Nó loại bỏ sự tra tấn cơ thể, cơ bắp và cảm giác mệt mỏi. Bạn có thể áp dụng thành công hệ thống này tại nhà, trong văn phòng, trên đường phố, trong ô tô hoặc bất kỳ nơi nào khác. Nó chỉ mất một chút suy nghĩ một vài phút mỗi ngày. Nhưng kết quả thật phi thường.

Tôi luôn luôn cho rằng không ai có quyền đề nghị, đề xuất hoặc đưa ra bất kỳ lý thuyết nào về cách làm một cái gì đó, đặc biệt là nếu anh ta muốn người khác thử nó theo cách trực tiếp hoặc gián tiếp, trừ khi lý thuyết đó đã được sử dụng và thông qua thực tiễn mà kết luận tác dụng. Châm ngôn của tôi là: "Thực hành những gì bạn thuyết giảng". Nếu không, lý thuyết sẽ chẳng có giá trị gì ngoài những dòng chữ được viết trên giấy. Bạn có thể thấy hệ thống nhân đôi năng lượng này có vẻ khá lý thuyết. Nó đúng là một lý thuyết nhưng là một trong những lý thuyết mà tôi đã học được từ kinh nghiệm thực tế. Mỗi lời đề nghị cải tiến đã được tôi thực hành và chứng minh. Tôi đã trải qua từng điều một. Tôi biết giá trị của chúng. Những gì chúng đang làm cho tôi có thể sẽ hữu ích đối với bạn. Hãy tìm hiểu và áp dụng, nghiên cứu và sử dụng. Hãy hiểu được những bí mật của cơ thể bạn và chăm sóc nó một cách khoa học. Những bí quyết này sẽ giúp bạn sống với niềm say mê và niềm vui. Chúng sẽ nhân đôi năng lượng của bạn.

Cơ thể là ngôi nhà mà chúng ta đang sinh sống. Đó là ngôi đền của tinh thần. Nó là cội nguồn của tất cả năng lượng. Nó là cơ quan của mọi hoạt động. Tuy nhiên, cơ thể không tạo ra năng lượng. Đây là chức năng của các cơ quan quan trọng trong cơ thể. Năng lượng được tạo ra thông qua quá trình tạo ra các cơ quan và lưu thông máu. Máu là sự sống. Trong máu là sức mạnh và năng lượng của bạn. Là một cơ quan tự hành, tự duy trì và tự hành động, cơ thể sống và phát triển mạnh mẽ nhờ có máu. Máu chính là nguồn năng lượng.

Chúa tạo ra mọi thứ tốt đẹp. Sự đa dạng vô tận của tự nhiên chứng tỏ chúng ta được bao quanh bởi Trí thông minh và Sức mạnh vô hạn đã thiết lập nên quy luật và trật tự trong vũ trụ, cung cấp cho chúng ta tất cả các yếu tố cấu thành cần thiết cho sức khỏe của chúng ta. Là những cá nhân, chúng ta được hưởng quyền rút ra những yếu tố này và Chúa đã cho chúng ta trí tuệ để sử dụng một cách khôn ngoan, từ đó đáp ứng nhu cầu cá nhân của chúng ta.

"Phước lành sẽ tới với người khao khát những điều tốt đẹp". Hạnh phúc là khi bạn có thể sử dụng một cách đúng đắn các yếu tố và tạo ra thật nhiều năng lượng.

Bốn yếu tố vật chất nổi tiếng nhất được cơ thể sử dụng để tạo máu là Không khí, Thực phẩm, Nước và Ánh nắng. Việc sử dụng tập hợp bốn yếu tố một cách hợp lý sẽ tạo nên chất lượng của huyết mạch khiến cơ thể bạn tràn đầy năng lượng.

Thiên nhiên cung cấp cho con người tất cả các yếu tố cần thiết để làm nên thép. Con người áp dụng trí tuệ trong việc sử dụng hiệu quả nhất các yếu tố này. Làm như vậy, con người có thể làm cho thép tốt nhất và cứng nhất.

Hãy thảo luận và phân tích bốn yếu tố tạo ra năng lượng tinh khiết nhất.

Làm thế nào để hít thở hiệu quả nhất?

Khi bạn được sinh ra, điều đầu tiên bạn làm là hít thở không khí. Bạn được sinh ra với hai lá phổi để thực hiện điều này.

Theo khoa học, người bình thường chỉ sử dụng khoảng 50% dung tích phổi của mình. 50% còn lại đã bị lãng phí. Mẹ thiên nhiên không lãng phí những món quà của tạo hóa và thường chia nhỏ những món quà đó thành những phần hợp lý. Máu cần oxy thông qua không khí. Chức năng của phổi là đáp ứng nhu cầu này nhưng với 50% phổi không được sử dụng, một lượng máu có thể sẽ thiếu oxy. Do đó, gợi ý đầu tiên là hãy học cách tận dụng phổi của bạn. Rèn luyện bản thân để hít thở sâu và đầy. Theo một quy luật tự nhiên. Hãy tập thói quen hít thở sâu mỗi giờ một lần trong ngày. Khi làm vậy, bạn sẽ tập mở rộng phổi, giúp thanh lọc máu và mở rộng cơ hoành. Ý thức để thở sâu cũng là một cách giúp bạn thư giãn. Luôn nhớ rằng năng lượng trong không khí là thiết yếu đối với cuộc sống. Chúng giúp phát triển và duy trì mọi cơ thể sống. Máu cần oxy và cơ thể sẽ chết ngạt nếu không có nó. Không khí miễn phí. Vì vậy hãy hít thở. Nó sẽ giúp tái tạo lại toàn bộ cơ thể.

Hấp thu tối đa thực phẩm

Yếu tố thứ hai khiến một đứa trẻ khóc khi đến với thế giới này là thức ăn. Cơ thể phải có thức ăn để cung cấp chất dinh dưỡng cho máu.

Thức ăn là gì? Thức ăn là những thứ chúng ta ăn. Là sản phẩm của Trái Đất, không khí, nước và mặt trời. Những yếu tố này tạo ra thực phẩm với các vitamin. “Vitamin” xuất phát từ tiếng Latin “vita”, có nghĩa là “sự sống”. Vitamin là năng lượng mang lại sự sống được tìm thấy trong trạng thái tự nhiên của thực phẩm. Chúng là yếu tố thiết yếu cho một chế độ dinh dưỡng thích hợp.

Làm thế nào để năng lượng sống này được nạp vào cơ thể? Đó chính là qua máu. Hoạt động đó được thực hiện bởi quá trình xử lý và phân phối của các cơ quan nội tạng. Thức ăn được đưa vào miệng, nhai, nuốt, sau đó được tiêu hóa bởi dạ dày và xuống tới ruột non. Ruột non, thông qua quá trình thẩm thấu, chọn ra các hạt thực phẩm có chứa vitamin. Những hạt này được chuyển qua các cơ quan quan trọng, bao gồm gan, tim, phổi, thận và những cơ quan khác. Sau đó, chúng sẽ chuyển hóa các hạt này thành máu và phân phối máu khắp cơ thể để cung cấp cho các tế bào dinh dưỡng cần thiết. Từ đó, bạn có sự sống, nhiệt và năng lượng.

Chỉ có một hành động có ý thức duy nhất trong toàn bộ quá trình chuyển đổi thức ăn thành máu. Bạn có thể thực hiện hành động đó một cách thành thạo, đó là nhai và nghiền thức ăn bằng răng cho đến khi nó trở thành bột. Là hành động có ý thức cũng có nghĩa nó là một trong những hành động quan trọng nhất để tiêu thụ thức ăn. Đó là một minh chứng cho câu châm ngôn: "Ý thức quyết định vật chất".

Để chứng minh giá trị to lớn của việc nhai kỹ, hãy cho một miếng bánh mì chưa chín vào miệng và nhai thật lâu để biến nó thành một thứ chất lỏng có thể nuốt được. Thứ hương vị không xác định được ban đầu bây giờ có vị ngọt gần như đường. Việc nhai miếng bánh mì này khiến bạn dễ tiêu hóa hơn bằng cách liên tục tiết ra nước bọt chứa các enzyme, giúp biến tinh bột thành đường. Khi khối chất lỏng đó đến dạ dày, nó đã được tiêu hóa sẵn một phần và khi đó dạ dày có thể làm việc tốt hơn nhiều. Điều này áp dụng cho tất cả mọi thứ bạn ăn. Hãy nhai thật kỹ để dạ dày có thể tiêu hóa từng hạt thức ăn. Việc nhai kỹ một cách có ý thức nghĩa là các cơ quan phải làm việc ít hơn và tất cả các cơ quan nội tạng khác tạo ra máu sẽ ít bị hao mòn hơn. Việc này sẽ giúp cải thiện chứng khó tiêu và những cảm giác khó chịu khác, đồng thời, cung cấp cho bạn nguồn máu dồi dào hơn, cải thiện sức khỏe và tạo ra nhiều năng lượng hơn.

Tôi từng gặp một khách hàng muốn mua bảo hiểm nhân thọ khi đang làm nghề môi giới bảo hiểm. Anh ta nói rằng mình không thể mua bảo hiểm vì bị bệnh huyết áp cao. Anh ta là kiểu người mạnh mẽ và tôi thấy rằng anh ấy nắm rất rõ bệnh tình của mình. Tôi quyết định mời anh ta đi ăn trưa. Anh ta đã gọi một suất ăn rất lớn và ăn hết nó còn nhanh hơn cả thời gian để gọi món. Đĩa thức ăn hết sạch chỉ trong chớp mắt. Tôi hỏi ngấu nghiến ăn nhanh thức ăn có phải thói quen của anh ta hay không. Anh ta trả lời rằng anh chưa bao giờ để tâm đến chuyện đó. Tôi đã khuyên anh ta vì sức khỏe, hạnh phúc và sự an tâm của mình, hãy thực hành

những quy tắc được nói đến trong chương sách này. Hai tháng sau đó, bệnh huyết áp cao đã được cải thiện. Hãy tìm kiếm nguyên nhân của bệnh và bạn sẽ khám phá ra phương thuốc.

Quy luật tự nhiên là thầy giáo tốt nhất của con người. Hãy quan sát các quy luật và bạn sẽ thấy điều bạn cần. Để làm rõ tầm quan trọng của việc nhai kỹ, hãy nghĩ đến con bò. Bạn có bao giờ để ý đến chuyện con bò phải ăn đủ lượng thức ăn để duy trì cơ thể đồ sộ của chính mình và để sản xuất một vài gallon sữa mỗi ngày nhằm cung cấp cho chúng ta tất cả các sản phẩm sữa? Con bò có một bí quyết. Bò có cơ chế nhai lại. Thức ăn xơ được nuốt chửng và đi xuống dạ cỏ, từ đó nó được tập hợp lại thành một nhóm. Sau đó, nó được ợ lên nhai lại và được trộn lẫn với nước bọt khi con bò thư giãn. Do đó, nếu bò không nhai kỹ thì chắc hẳn cũng sẽ không có sữa, không có bơ hay phô mai.

Bộ đồ mà bạn đang mặc cũng là thành quả của việc nhai kỹ. Cừu cũng là một động vật nhai lại. Đây là lý do chúng ta có len để mặc. Cừu được nuôi để mọc lông cho tới khi chúng còn gặm được cỏ và nhai lại. Khi răng của chúng đã mòn, chúng sẽ được bán đi làm thịt cừu. Đó là lý do người dân ở Anh có được những miếng thịt cừu ngon lành. Những con cừu ở Úc khi đã mòn răng sau quá trình chăn thả và nhai lại cỏ cho ngành công nghiệp sản xuất len sẽ bán sang nước Anh để làm thịt cừu.

Hầu hết các loài chim nuốt thức ăn mà không nhai. Thiên nhiên ban cho chúng món quà đó là bộ mề nhai có thể xử lý thức ăn cho các loại gia cầm. Thiên nhiên cũng đã ban cho bạn một cái miệng và một bộ răng để nhai và nghiền thức ăn.

Giá trị của việc nhai kỹ đã được chứng minh ngay từ khi bạn còn là một em bé. Chỉ một lần duy nhất trong đời bạn có khả năng tăng gấp đôi trọng lượng cơ thể chỉ trong vỏn vẹn một năm. Đó là khoảng thời gian từ lúc bạn sinh ra cho tới khi bạn một tuổi. Bí mật ẩn chứa trong đó là, tcả thức ăn của bạn khi đó đều là chất lỏng và không cần phải nhai.

Lò lửa sẽ đốt cháy tốt hơn và cung cấp nhiều nhiệt hơn nếu nó chỉ chứa một nửa than. Lò bị quá tải sẽ làm lửa yếu hơn, và bạn sẽ thiệt mất một lượng nhiệt nhất định. Nguyên tắc tương tự áp dụng cho dạ dày. Khi nó bị quá tải với thức ăn, phần nhiều giá trị dinh dưỡng sẽ bị mất đi do dạ dày phải sử dụng hết năng lượng vào việc tiêu hóa chính phần thức ăn đó. Điều này gây ra cảm giác chậm chạp và mệt mỏi. Nhai kỹ sẽ giúp tránh được điều này bởi vì thức ăn được tiêu hóa càng kỹ thì bạn càng cần ít thức ăn hơn.

Đây không phải vấn đề về thứ bạn ăn mà là thứ cơ thể bạn phải tiêu hóa. Khi các tế bào của cơ thể được nuôi dưỡng đúng cách, nó sẽ không dễ dàng bị béo phì hay thiếu cân nữa.

Khối tế bào trong tủy xương sản xuất ra các tế bào hồng cầu và khối tế bào này được nuôi dưỡng bởi thức ăn mà bạn tiêu hóa. Nhai kỹ thức ăn giúp nuôi dưỡng khối tế bào này và điều này giúp máu giàu dinh dưỡng hơn. Nó sẽ giúp giải phóng năng lượng cho các tế bào và làm cho cơ thể luôn cường tráng, đầy sức sống.

Hãy dành nhiều thời gian để ăn bữa ăn của bạn, tập nhai kỹ và hãy nhớ rằng thời gian tiết kiệm được nhờ nuốt chửng thức ăn lại phải đánh đổi bằng việc mất hàng trăm vấn đề về sức khỏe, năng lượng, sự ngon miệng, hiệu quả và sự an tâm.

Uống nước đúng cách giúp cơ thể bạn khỏe mạnh

Yếu tố thứ ba để làm cho cơ thể khỏe mạnh hơn là nước. Ba phần tư bề mặt Trái Đất là nước. Hơn ba phần tư cơ thể của bạn là nước. Điều này tiết lộ một manh mối khác: Hãy cung cấp cho cơ thể bạn thật nhiều nước. Cơ thể cần nước mọi lúc, mọi nơi. Không khí xung quanh chúng ta đang liên tục hấp thụ nước từ cơ thể. Vì vậy cơ thể cần phải được bổ sung liên tục để tránh bị thiếu hụt. Nước rất cần thiết để cung cấp cho cơ thể đủ độ ẩm và giữ cho lỗ chân lông của da luôn mở. Điều này giúp cơ thể loại bỏ độc tố và các chất thải khác. Cách duy nhất để có đủ độ ẩm trong cơ thể là cung cấp cho nó thật nhiều nước.

Hãy tưới nước cho một bông hoa đang héo dần hoặc cây đang chết và quan sát chúng hồi sinh nhanh chóng. Nước dường như kích thích tất cả các yếu tố duy trì sự sống khác. Điều này cũng đúng với cơ thể con người.

Thận là cơ quan giúp thanh lọc máu. Chúng cần nước. Nước là chất làm sạch của thận. Nó giúp hòa tan tất cả các chất độc và tạp chất để tách chúng ra khỏi máu. Khi máu được lọc, nó chảy dễ dàng hơn và nuôi dưỡng, phục hồi các tế bào nhanh hơn. Máu là nguồn sinh lực của cơ thể. Một dòng máu tinh khiết sẽ giúp phục hồi, tái ổn định và xây dựng lại mọi chất xơ, mọi tế bào và mọi cơ bắp của cơ thể. Khi các tế bào râm ran với những giọt máu đỏ tinh khiết, cơ thể bạn sẽ hoạt động với sức khỏe và năng lượng tốt nhất.

Ngày nào bạn cũng tắm rửa. Tại sao không thử thanh lọc bên trong? Hãy uống hai cốc nước ngay sau khi bạn bước ra khỏi

giường. Có thể bạn sẽ cảm thấy hơi đầy bụng một chút lúc đầu. Nếu bạn cảm thấy như vậy thì đó chính là lý do để bạn phải uống nước. Cảm giác khó chịu đó là một cảnh báo cho độc tố trong cơ thể bạn và nước sẽ giúp loại bỏ chúng.

Đừng để cơ thể bị héo úa và khô cằn. Giữ cho làn da của bạn luôn tươi trẻ và căng mọng. Uống nước sẽ giúp bạn có được điều đó. Hãy tập cho bản thân uống hai cốc nước khi mới ngủ dậy và uống ít nhất một cốc trong hai tiếng. Nó là thuốc bổ của tự nhiên.

Làm thế nào để hấp thụ ánh nắng?

Yếu tố thứ tư giúp cho cơ thể khỏe mạnh là ánh mặt trời. Bạn có bao giờ thắc mắc, tại sao tất cả các loại thực phẩm bạn ăn đều được trồng vào mùa hè hoặc ở các vùng nhiệt đới không? Những tia nắng chính là câu trả lời. Vào mùa hè, các tia mặt trời mạnh hơn bình thường vì chúng chiếu xuống Trái Đất trực tiếp hơn. Ánh nắng chói chang làm tăng tốc các năng lượng đang rung động trong không khí và chúng có khả năng phát triển tất cả các loại thực phẩm, rau quả. Ở vùng ôn đới, mặt trời hoạt động nhiều nhất trong những tháng mùa hè nhưng ở vùng nhiệt đới hoặc cận nhiệt đới thì quanh năm đều có tia nắng. Ở vùng nhiệt đới, người dân có thể trồng thức ăn bất cứ lúc nào. Gia vị chỉ có thể trồng được ở vùng nhiệt đới. Chúng cần nhiều ánh nắng hơn so với khả năng cung cấp của vùng ôn đới.

Tất cả các thực vật đều phát triển mạnh dưới ánh mặt trời, và chúng ta cũng vậy. Cơ thể cần ánh nắng. Hãy tắm nắng trong một khoảng thời gian ngắn, không đến mức làm cháy nắng, khoảng hai hoặc ba lần mỗi tuần vào mùa hè, sẽ rất có lợi cho cơ thể. Nắng là các tia năng lượng của sự sống, chúng làm nóng và sạc các tế bào với vitamin. Những vitamin này chứa rất nhiều năng lượng, và cơ thể sẽ hấp thụ năng lượng này như bút máy hút mực. Những tia nắng mùa hè sẽ giúp tăng sức đề kháng, chống lại cảm lạnh trong mùa đông. Hãy tập cho mình thói quen thỉnh thoảng tắm nắng và bằng mọi cách, hãy đón ánh nắng mặt trời càng nhiều càng tốt. Đó là một món quà từ Chúa và nó sẽ giúp bạn hấp thụ thêm năng lượng. Hãy tận dụng nó.

Tập luyện để sống lâu hơn và hạnh phúc hơn

Cơ thể là một tập hợp nhựa dẻo nguyên sinh giống như một cục đất sét, được tạo thành từ các tế bào. Những tế bào này được nuôi sống và tái tạo nhờ năng lượng từ máu. Các quy tắc vừa được liệt kê đã chỉ cho chúng ta cách sử dụng tốt nhất bốn yếu tố cần thiết

để tạo ra huyết mạch tinh khiết. Bây giờ chúng ta đã hiểu về máu, vậy bước tiếp theo là gì? Trái tim là cơ quan bơm máu đến tất cả các bộ phận của cơ thể. Các động mạch vận chuyển máu đi từ trái tim và quay trở về tim qua đường tĩnh mạch. Đây là hệ thống phân phối máu hoàn hảo của tự nhiên. Tuy nhiên, "ý thức quyết định vật chất", vì vậy sẽ có một hành động có ý thức nào đó giúp hỗ trợ trái tim trong việc phân phối máu. Hành động có ý thức đó của bạn sẽ cho phép mỗi tế bào của cơ thể được nuôi dưỡng hoàn toàn bằng máu thanh khiết.

Hành động có ý thức này là gì? Một lần nữa chúng ta lại học được một điều gì đó từ thiên nhiên. Theo ước tính của các nhà khoa học, hầu hết các loài động vật sống gấp năm đến bảy lần tuổi trưởng thành của chúng. Theo các bảng thống kê sinh tử của Mỹ, tuổi trung bình của con người là 61,2, gấp ba lần tuổi trưởng thành của con người. Nếu con người sống gấp năm đến bảy lần tuổi trưởng thành thì ta sẽ sống đến một trăm - một trăm bốn mươi tuổi.

Vậy những con vật đã làm điều gì mà loài người không làm được? Câu trả lời là gì? Chúng hẳn phải có một bí mật. Bằng cách quan sát chúng và đưa bản thân ra làm chuột bạch, tôi đã bắt chước và thực hành theo chúng.

Bí mật đó là Giãn cơ.

Con vật hành động theo bản năng tự nhiên của mình. Bạn có thấy mèo uốn cong lưng, ngựa lắc lư lưng, sư tử giãn rộng cơ thể và chó thì giãn rộng chân ra? Những hành động của chúng tiết lộ một cái gì đó. Chúng đang làm mẫu cho chúng ta. Chúng đang bảo chúng ta phải giãn cơ. Giãn cơ là hình thức tập thể dục duy nhất mà mọi loài động vật tuân thủ rất nghiêm ngặt. Vì vậy, nó hẳn sẽ là một bài tập tự nhiên và hợp lý.

Giãn cơ chỉ đơn giản là sử dụng cơ một cách có ý thức. Nghĩa là điều khiển các cơ căng ra và cơ thể kéo dài một cách ý thức. Theo kinh nghiệm của riêng tôi, sau khi tập tất cả các bài tập, tôi đã đi đến kết luận rằng giãn cơ là tốt nhất và tự nhiên nhất trong tất cả. Nó rất dễ tập. Không cần bất kỳ thiết bị, máy móc nào. Bạn có thể giãn cơ một cách có ý thức trong khoảng mười đến hai mươi giây, và nó sẽ giúp tăng năng lượng và nguyên khí của bạn. Hãy tập thói quen kéo giãn cơ cánh tay, cơ bắp chân, cơ lưng, cơ bụng, cơ tay, cơ cổ và cơ vai. Cố gắng kéo căng mọi cơ bắp trên cơ thể bạn từ đầu đến chân. Khi tập giãn cơ, bạn cũng đang tập thư giãn cho cả tâm trí của mình.

Tập kéo giãn và căng cơ giúp gì cho cơ thể? Căng cơ là kéo căng các tế bào. Kéo căng các tế bào là làm cho chúng mở rộng ra và điều này khiến cho máu tinh khiết có cơ hội tràn vào, nuôi sống chúng. Việc đó giúp loại bỏ tất cả các độc tố, axit, chất độc hoặc các tạp chất khác. Khi các tế bào đang khát máu, cơ thể sẽ cảm thấy mệt mỏi, vì vậy tập giãn cơ vài lần trong ngày sẽ giúp bạn cung cấp cho các tế bào dinh dưỡng và tạo ra năng lượng chống lại sự mệt mỏi. Bạn sẽ có nhiều năng lượng hơn để làm việc. Tóm lại, việc này giúp cho cơ thể được "tắm" bằng máu.

Nếu các tế bào của cơ thể không được nuôi dưỡng bằng máu, chúng sẽ khô lại. Điều này rất rõ ràng ở người già. Các tế bào trên mặt của họ bắt đầu khô vì thiếu máu. Và khi máu rút đi như thủy triều xuống, những gì chúng ta thấy chỉ còn là nếp nhăn và da mặt khô héo. Điều này không bao giờ xảy ra khi các tế bào của khuôn mặt vẫn còn được nuôi dưỡng đúng cách bằng máu thông qua giãn cơ có ý thức.

Kéo căng các cơ cho phép máu tràn vào để nuôi và làm sạch các tế bào, đồng thời ngăn chặn các tạp chất và bệnh tật xâm phạm cơ thể của bạn.

Để minh họa giá trị của tập giãn cơ, bạn hãy thả một miếng bọt biển vào thùng nước. Quan sát miếng bọt biển thấm nước. Lấy miếng bọt biển ra tay của bạn và vắt thật chặt. Bây giờ thả nó vào một lần nữa, và điều tương tự sẽ xảy ra. Hiện tượng đó minh họa cách các tế bào phản ứng với máu khi bạn giãn cơ.

Không có cách cụ thể nào để tập giãn cơ cả. Mỗi cá nhân có thể tự tập cho phù hợp với tình huống, thời gian và sự thuận tiện của riêng mình. Vấn đề là phải tập. Tôi tập giãn cơ như thế này: Hít một hơi thật sâu bằng miệng thật đầy phổi. Tôi làm căng cơ thể, kéo căng tất cả các bộ phận, nâng cao cơ hoành lên và ấn xuống. Điều này giúp lưu thông máu lên đầu, mặt, vai, lưng, chân, bụng và cổ. Sau đó hãy thở ra bằng mũi. Bài tập này chỉ mất mười lăm giây và nó làm bạn thư giãn hết cỡ! Hãy thử xem. Hãy tập bài này khi bạn mới thức dậy vào buổi sáng và tiếp tục tập trong ngày mỗi lần cách nhau hai hoặc ba tiếng. Giá trị lớn lao của bài tập này không cần bằng chứng. Cứ tập đi và nó sẽ tự chứng minh cho bạn thấy. Nếu nghe thấy tiếng kêu thì bạn biết rằng cơ thể mình đang giãn ra. Hãy thử siết chặt tay lại và quan sát bàn tay tím lại như thế nào. Máu đã bị chặn lại. Giờ thì hãy thả lỏng tay và quan sát máu chảy lại về bàn tay như thế nào. Đó chính là tác động của bài tập giãn cơ.

Đi bộ giúp bạn tạo ra năng lượng

Một bài tập rất có lợi khác mà tôi thích đó là đi bộ. Một dãy nhà ở thành phố trung bình dài khoảng một trăm năm mươi thước. Tức là khoảng mười hai dãy nhà bằng một dặm. Sau khi đi bộ hết mười hai dãy nhà được khoảng mười lăm hoặc hai mươi phút, tôi thấy rằng chân tôi đã được tập bảy trăm sáu mươi lần tất cả. Có bảy trăm sáu mươi thước trong một dặm và mỗi bước chân dài khoảng một thước. Hãy tập đi bộ. Nó giúp cơ thể tràn đầy sức sống, kích thích lưu thông máu và giúp nảy sinh nhiều ý tưởng sáng tạo cho trí não. Hãy thử xem.

Cách để tạo nhịp sống đều đặn

Trước khi kết thúc chương này, tôi muốn mọi người hiểu hơn về nhịp điệu của cơ thể. Tất cả mọi thứ trong vũ trụ, bao gồm cả Mặt Trời, ngôi sao, hành tinh, Mặt Trăng và Trái Đất, đều di chuyển theo một nhịp điệu. Nếu không có nhịp điệu thì vũ trụ sẽ không hòa hợp với nhau, khi đó vụ trụ sẽ ngay lập tức tan thành từng mảnh. Hài hòa thiết lập cân bằng, và cân bằng thiết lập hài hòa. Quy luật tự nhiên không thể thay đổi. Chúng không bao giờ sai lệch và sẽ luôn luôn đúng. Kim đồng hồ của bạn đang chạy để theo kịp với mặt trời. Các nhà thiên văn học đặt đồng hồ của mình theo mặt trời chứ mặt trời không bao giờ đặt theo đồng hồ của các nhà thiên văn học.

Tim đập theo nhịp và máu chảy theo nhịp. Con người không làm cho trái tim đập. Con người vô tình khám phá bằng kinh nghiệm rằng trái tim đập trung bình bảy mươi hai lần mỗi phút. Con người không tạo ra huyết áp mà phát hiện ra hiện tượng đó nhờ sự kiên trì. Toàn bộ cơ thể chúng ta hoạt động theo nhịp điệu. Nhịp điệu có thể được tạo ra bởi sự cân bằng.

Làm thế nào để thiết lập sự cân bằng trong cơ thể của bạn? Bằng cách điều chỉnh tư thế. Rất dễ thôi. Đây là cách làm: Đưa hai chân đứng về gần nhau. Căng cơ bụng hết mức có thể - hãy cố gắng căng thêm hơn một chút nữa. Bây giờ thở ra hết tất cả không khí (carbon dioxide) trong phổi của bạn. Thêm một chút nữa qua mũi. Sau đó hãy thả lỏng. Làm lại lần nữa. Giữ vị trí này trong năm giây. Bạn đang trải nghiệm qua điều gì đây? Hành động có chủ ý này làm mở cơ hoành, mở rộng cơ bụng, đẩy ngực ra, đặt cổ và vai vào đúng vị trí, làm cho phổi có thể hít được một hơi sâu, tăng cường sức mạnh cho cột sống của bạn, duỗi thẳng lưng của bạn, rèn luyện cho vùng cơ đám rối thần kinh, thiết lập nhịp điệu và sự cân bằng, tạo tư thế đứng thẳng cho cơ thể. Tập luyện bài tập năm

giây này một vài lần mỗi ngày và bạn sẽ có vòng eo thon gọn, đồng thời kéo dài sự sống của mình. Bài tập này cũng mở ra cho các cơ quan nội tạng nhiều không gian để vận hành hơn. Tư thế này sẽ giúp bạn đi lại nhẹ nhàng hơn, dồn trọng lượng ra khỏi vùng dạ dày và đặt nhiều trọng lượng lên hông một cách thuận tự nhiên. Nó cũng hỗ trợ trong việc phân phối máu đều tới toàn cơ thể và tất cả các bộ phận. Bài tập sẽ giúp tăng cường năng lượng cho toàn bộ cơ thể và bạn có thể nói lời tạm biệt với cơ thể già cỗi lắm bệnh tật của mình.

Hãy xem tấm gương Cock Robin, ông ta dường như không bao giờ bị bệnh một ngày nào trong đời. Ông ta đứng đó, kiêu hãnh như một vị tướng, với một sự tập trung hoàn hảo. Bài học ở đây là: "Quan sát, học tập và sống".

Một cuộc khảo sát với hàng trăm người thành công hàng đầu sẽ chỉ ra một thuộc tính chung của tất cả họ - Đó là Năng lượng.

Năng lượng tạo ra sự khác biệt giữa xe kéo và động cơ. Để minh họa, chúng ta sẽ so sánh hai đầu máy xe lửa. Hai loại tân tiến nhất từng được xây dựng. Cả hai đều có cùng một công nghệ, cùng một thiết bị và công suất giống nhau. Đưa hơi nước vào một trong hai đầu máy xe lửa và nó sẽ chở một chuỗi toa đằng sau đi khắp cả lục địa. Cái còn lại sẽ đứng nguyên tại chỗ. Nó sẽ không khác gì một toa xe. Năng lượng hơi nước là thứ tạo nên sự khác biệt.

Làm trái quy luật tự nhiên, bạn phải trả giá. Hãy thuận theo tự nhiên và bạn sẽ được ban phước lành. Tất cả các nguyên tắc được đề xuất trong chương này đều dựa trên các quy luật tự nhiên.

"Ý thức quyết định vật chất". Do đó, hãy suy nghĩ về sức khỏe, hình dung và lý tưởng hóa hình thể trong mơ của bạn qua những suy nghĩ tích cực. Hãy ghi nhớ câu chuyện của Hoàng tử gù. Mỗi ngày Hoàng tử đứng trước một bức tượng với hình thể hoàn hảo. Anh ta hình dung và lý tưởng hóa những gì anh nhìn thấy, dần dần anh ta có thể đứng thẳng và có được cơ thể hoàn hảo như bức tượng.

Các nguyên tắc và đề xuất trong chương này sẽ không biến bạn thành Samson hay Sandow với cơ bắp cuồn cuộn nhưng bằng cách áp dụng và luyện tập các bài tập hằng ngày, bạn sẽ có một cơ thể khỏe mạnh, tràn đầy năng lượng. Bạn sẽ có sức mạnh, sức khỏe và sức sống để thực hiện công việc một cách hiệu quả và để duy trì tinh thần phấn đấu bền vững. Hãy thực hành những nguyên tắc này mỗi ngày và tin vào sự nỗ lực của bạn như một

tôn giáo. Chúng sẽ giúp tăng gấp đôi quỹ năng lượng của bạn. Chúng sẽ cho bạn sức mạnh để hành động, và hô biến năng lực của bạn thành tiền.

Chương 10
LÀM THẾ NÀO ĐỂ BIẾN TIỀN THÀNH NĂNG LỰC?

Chương "Làm thế nào để nhân đôi năng lượng của bạn?" gợi ý cho tôi một chương ngắn về ý tưởng "Làm thế nào để nhân đôi số tiền của bạn?"

Ý tôi là làm thế nào để từng bước nhân đôi, nhân đôi và tái nhân đôi tài nguyên tài chính của bạn, mãi mãi, vô thời hạn.

"Làm thế nào để biến năng lực thành tiền?" cũng sẽ cho bạn thấy cách làm thế nào để biến tiền của bạn thành năng lực một khi bạn đã nắm vững các quy tắc.

Nói cách khác, năng lực tích lũy được có thể củng cố lợi nhuận của bạn và chuyển đổi được thành lợi nhuận mới.

Tiền tạo ra tiền và thành công nhỏ đầu tiên của bạn sẽ mở ra những con đường và cơ hội mới để kiếm thêm tiền. Đó là cách các tập đoàn và doanh nghiệp lớn phát triển.

Làm thế nào để tăng lợi nhuận ban đầu của bạn?

Kiếm lợi nhuận trong thương vụ liên doanh đầu tiên không quá khó và cũng không thú vị bằng việc biến lợi nhuận này thành lợi nhuận khác trong những nỗ lực tiếp theo. Nó không quá khó vì bạn luôn có một cái gì đó để làm. Nó cũng không quá thú vị bởi vì bây giờ bạn đang nhắm đến một mục tiêu lớn hơn.

Đừng hiểu lầm ý nghĩa của nó. Thành công đầu tiên vô cùng ngọt ngào. Cảm giác đó sẽ không lặp lại lần thứ hai. Tôi chỉ đơn giản muốn đưa ra quan điểm rằng chinh phục được một con hổ sẽ luôn

thú vị hơn là bắn được một con thỏ.

Nhưng săn hổ rất nguy hiểm. Trò chơi càng lớn, rủi ro càng lớn. Một nhân viên ngân hàng nắm giữ chức vụ cao đã nói với tôi nhiều năm trước rằng thật đáng kinh ngạc khi có quá nhiều người thành công trong công việc đầu tiên nhưng sau đó lại tiêu tan hết nguồn lực ban đầu đó chỉ vì thiếu thận trọng.

Bạn cần phải luôn thận trọng, không được thả lỏng, vì các mối quan hệ và tài nguyên của chúng ta sẽ chồng chéo lên nhau và phát triển. Chúng ta cần chống lại sự tự mãn gây ra bởi thành công và cùng lúc đó cảnh giác tối đa trong các giao dịch của mình. Bởi vì tiền đến và đi, chúng ta càng có nhiều thì chúng ta càng phải chịu sự ghen tỵ và tâm địa của những người thèm muốn nó. Nhưng cách để giữ tiền và các cơ hội kiếm thêm tiền là vô hạn.

Lợi nhuận lớn từ các khoản đầu tư nhỏ

Không ai đếm được có bao nhiêu doanh nghiệp lớn nhỏ đã được thành lập hoặc có thể tồn tại được tới giờ này nhờ có một người đang có sẵn tiền khi một người khác đang cần. Mong muốn của người này là cơ hội của một người khác. Tôi có biết đến một số trường hợp chỉ với số tiền hạn chế đã cho phép một người gặt hái được thành công lớn hơn nhiều so với số tiền đó. Người cần được hỗ trợ tài chính phải đáp ứng các điều khoản của người cấp nó. Đó là một trong những định luật bất di bất dịch của tiền, bất kể dù hàng ngàn hay hàng triệu người đang bị đe dọa đi nữa.

Một vài năm trước, có một doanh nghiệp sản xuất ở New York, dù mới bắt đầu nhưng đã cho thấy tiềm năng để thành công lớn. Tuy nhiên, nguồn lực của họ không đủ để phát triển thêm, họ đang rất cần 25.000 đô la. Một người tôi biết đã làm việc và đấu tranh trong bảy năm để tích lũy được số tiền đó. Anh ta thực hiện một thỏa thuận mang lại cho anh ta một phần ba quyền sở hữu. Cổ phần này trong sáu năm qua đã trả cho anh ta 25.000 đô la mỗi năm. Một người quen khác của tôi đã đặt 15.000 đô la vào một doanh nghiệp chuỗi cửa hàng nhỏ và trong năm năm đã lấy lại được số tiền gấp mười lần số tiền ban đầu. Và đây chỉ là hai ví dụ nhỏ về vai trò của tiền rảnh rỗi trong việc giải cứu những doanh nghiệp đang thiếu vốn.

"Để ý cái giỏ"

Tiết kiệm tiền của bạn và tìm kiếm các cơ hội để biến chúng trở thành hoạt động có lãi. Sau đó, hãy tiếp tục để ý đến chúng như

một khoản đảm bảo của bạn. Hãy thận trọng trong việc lựa chọn các khoản đầu tư và thận trọng trong việc quản lý chúng. Carnegie từng nói: "Đặt tất cả trứng của bạn vào một giỏ và để ý cái giỏ đó". Có lẽ đó là một lời khuyên tốt trong trường hợp của cá nhân ông vì ông đang nói đến ngành sắt thép. Ông ta là người có thẩm quyền và quyền lực nhất nước Mỹ trong ngành thép thời bấy giờ. Ông kiểm soát ngành công nghiệp và có thể đàm phán với kiến thức và sự đảm bảo tuyệt đối. Cá nhân tôi thì muốn đề xuất có một chút sự đa dạng trong những thứ bỏ vào giỏ, nhưng dù sao đi nữa, nửa sau của câu nói vẫn đúng: *"Để ý cái giỏ".*

Và trong khi đó, đừng nản lòng vì hiện tại bạn đang có rất ít hoặc không có gì để bỏ vào giỏ. Điều quan trọng là phải bắt đầu, và khởi đầu tốt nhất là tận dụng và thực hành kiến thức kinh tế trong những vấn đề nhỏ để chuẩn bị cho bản thân những trách nhiệm tài chính trong tương lai. Vấn đề hay xảy ra với hầu hết chúng ta là trong khi đi tìm lợi nhuận lớn, chúng ta dễ bị phớt lờ hoặc bỏ qua những điều nhỏ nhặt mà thường dẫn đến vận may sau này.

Nhiều năm trước đây, có chàng trai xin vào một vị trí trong một ngân hàng ở Paris. Đơn xin việc của anh ta đã không được chấp nhận. Trên đường đi ra khỏi ngân hàng, anh đột nhiên dừng lại và cúi xuống nhặt một thứ gì đó trên sàn nhà. Người đàn ông vừa đuổi anh ta có lẽ tự hỏi, phải chăng anh ta đã tìm thấy thứ gì đó có giá trị, nên đã gọi lại và tra hỏi. Chàng trai lấy từ vạt áo của mình ra một vật dụng vô cùng đơn giản và chắc chắn là thứ hàng hóa rẻ nhất trên Trái Đất: một chiếc ghim thông thường! Anh ta đã học được một bài học kinh tế một cách đau đớn. Một gia đình nghèo khó đã dạy anh rằng chỉ một món đồ nhỏ như chiếc ghim thông thường cũng rất quan trọng trong cuộc đấu tranh sinh tồn. Anh ta ngay lập tức được thuê và đó là khởi đầu của một sự nghiệp tuyệt vời trong ngành tài chính.

Anh ta sau này đã trở thành chuyên viên ngân hàng nổi tiếng người Pháp, Lafitte.

Chương 11
CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG

"Ngôn từ là sự khởi đầu. Ngôn từ là của Chúa. Ngôn từ chính là Chúa." (Thánh John 1:1).

Chúa đã ban cho con người sức mạnh để phát minh và tạo ra từ ngữ. Bằng cách sử dụng từ ngữ, con người có thể xác định và phân loại tất cả mọi thứ trong tự nhiên, và con người có thể truyền đạt suy nghĩ và ý tưởng.

Từ ngữ có một lịch sử lâu dài và đa dạng. Sự phát triển của từ ngữ được đan xen xung quanh các phong tục, luật lệ và truyền thống của những người đã phát minh và tạo ra chúng.

Có thể từ ngữ đã có sự khởi đầu từ người Ai Cập. Chữ tượng hình là phương pháp đầu tiên được sử dụng để ghi lại các ký tự, ký hiệu và dấu hiệu. Những kiến thức sơ khai này, thông qua sự kết hợp của các biểu tượng bằng văn bản và sự kết hợp của âm thanh nói trong một khoảng thời gian dài, đã tạo ra Cây ngôn ngữ (Ấn - Âu – 5.000 đến 6.000 năm trước Công nguyên).

Cây ngôn ngữ này bao gồm sáu ngôn ngữ gốc: (1) tiếng Ba Tư, (2) tiếng Hy Lạp, (3) tiếng Nga, (4) Teutonic, từ đó phát triển ra tiếng Anh, tiếng Hà Lan, tiếng Đức và tiếng Scandinavi, (5) tiếng Latin, từ đó phát sinh tiếng Ý, tiếng Pháp, tiếng Tây Ban Nha, và (6) tiếng Armenia. Các từ trong tiếng Anh bắt nguồn từ sáu ngôn ngữ gốc này và những ngôn ngữ con.

Với thời gian hơn năm nghìn năm, tất cả các hệ ngôn ngữ đều phát triển. Tiếng Anh ngày nay có khoảng năm trăm nghìn từ. Mọi người đều có một lợi ích bất khả xâm phạm để khai thác tất cả vốn từ này. Một từ ngữ sẽ trở thành tài sản của bất cứ ai sử dụng nó. Một lời nói hay có giá trị hơn một túi tiền. Tiền chỉ là sự tiện

lợi tạm thời. Từ ngữ là một tài sản vĩnh viễn. Tiền thường bị mất hoặc được dùng cho chi tiêu. Tiền một khi đã dùng thì sẽ mất nhưng các từ ngữ một khi có được thì sẽ trở thành các công cụ có thể sử dụng được nhiều lần. Bạn càng sử dụng nhiều thì lời nói càng trở nên mạnh mẽ. Chúng không bị héo mòn và sẽ tồn tại mãi mãi.

Theo báo cáo điều tra dân số mới nhất, có khoảng một trăm năm mươi triệu người ở Hoa Kỳ. Tất cả những người này là triển vọng để phát triển vốn từ. Lời nói làm lay động và tác động mọi người hành động. Khoa học đã tìm thấy từ kinh nghiệm rằng những người đi đầu, những người hái được những quả chín trong các ngành nghề kinh doanh và xã hội, là những người có một vốn từ vô cùng dồi dào. Một kho từ lớn sẽ giúp đem lại nhiều kiến thức và phát triển thêm nhiều công cụ để tư duy.

Từ vựng là một kho từ được sử dụng trong một ngôn ngữ, bởi một giai cấp hoặc cá nhân, hoặc trong bất kỳ lĩnh vực kiến thức nào. Một từ vựng có thể được so sánh như một siêu thị. Siêu thị có quy mô kinh doanh lớn hơn bất kỳ cửa hàng nào khác bởi nó có nhiều loại hàng hóa đa dạng.

Một người có vốn từ vựng lớn có thể ảnh hưởng đến nhiều người và về nhiều thứ hơn một người có vốn từ vựng hạn chế.

Từ ngữ là người bạn tốt nhất của bạn. Từ ngữ sẽ luôn sẵn sàng giúp bạn ngay khi bạn cần đến chúng.

“Xin chú ý!” là mệnh lệnh có sức mạnh lớn nhất trong các loại vũ khí. Chỉ với ba chữ - Rất mạnh mẽ! “Xin chú ý!” “Từ ngữ” là chủ đề chính trong chương này.

Làm thế nào để có hứng thú học từ mới?

Có cách nào thực tế và thú vị để tăng sức mạnh từ ngữ của bạn không? Bạn có thể kích thích sự quan tâm về ngôn từ bằng cách học mọi biến thể, ý nghĩa và ứng dụng của từng từ ngữ. Vì vậy, bây giờ chúng ta hãy tìm hiểu lịch sử và nguồn gốc của một vài từ ngữ.

“Daisy” - hoa cúc dại - xuất phát từ hai từ tiếng Anh cổ “day’s eye”, có nghĩa là “mắt của ban ngày”. Bông hoa mở ra lúc bình minh như thể là con mắt của ban ngày.

“Universe” - vũ trụ - xuất phát từ hai từ Latin, “unus” (một) và “vertere” (biến). “Vũ trụ” có nghĩa là thứ mà chuyển biến thành

một, kết hợp thành một tổng thể, vận động dưới một quy tắc nhất định.

“Sandwich” (hai lát bánh mì với thịt, phô mai, thạch hoặc những đồ ăn kèm tương tự kẹp ở giữa): Vào năm 1740, John Montagu, Bá tước đệ tứ của gia tộc Sandwich quá bận rộn tại bàn đánh bạc tới mức không có thời gian dừng lại ăn. Ông đã kẹp thịt vào giữa những lát bánh mì, do đó tên bánh được đặt là sandwich.

“Town” - thị trấn (một tập hợp nhà ở) - xuất phát từ từ “tun” của người Anglo-Saxon, có nghĩa là một nơi khép kín.

“Hieroglyphic” - chữ tượng hình - xuất phát từ hai từ Hy Lạp, “hieros” (thiêng liêng) và “glyphein” (để khắc). Hier-oglyphic có nghĩa là “một khoảnh khắc thiêng liêng”.

“Democracy” - dân chủ (hình thức chính trị Mỹ) - xuất phát từ hai từ Hy Lạp. “Demos” có nghĩa là con người và “kratos” có nghĩa là “cai trị”. Do đó, dân chủ có nghĩa là “dân tự thống trị”.

“Confidence” - sự tự tin (tin tưởng) - xuất phát từ tiếng Latin: “con” (với) và “fidere” (để tin tưởng). Vậy từ đó có nghĩa là với niềm tin, để có niềm tin.

“Alert” - cảnh báo (trên đồng hồ) - xuất phát từ tiếng Pháp: “alerte”, nghĩa là “canh gác” hoặc “tháp canh”.

“Infant” - trẻ sơ sinh - xuất phát từ hai từ Latin, “in” (không) và “fari” (nói). “Trẻ sơ sinh” có nghĩa là “một người không biết nói”.

“Alphabet” - bảng chữ cái An-pha-bê (các chữ cái hoặc ký tự được sử dụng để viết ra ngôn ngữ) đã được hình thành từ hai chữ cái đầu tiên của bảng chữ cái Hy Lạp: “Alpha”, có nghĩa là “A” và “Beta”, nghĩa là “B”. Do đó, chúng ta có ba chữ cái đầu tiên: A, B, C.

“Cereal” - ngũ cốc (một loại ngũ cốc được chế biến để sử dụng làm thực phẩm cho con người). Từ này xuất phát từ tiếng Latinh “ceres” - tên của Nữ thần Hạt.

“Etymology” - từ nguyên (nguồn gốc kiến thức của từ ngữ). Đây chính là vấn đề mà chúng ta đang đề cập đến. Từ này xuất phát từ hai từ Hy Lạp, “etymos” (đúng - thực) và “logos” (kiến thức). Vậy từ đó có nghĩa là các kiến thức thực và đúng đắn nhất.

Mười hai từ này minh họa cho sự quan tâm và say mê có thể tìm thấy trong nghiên cứu và phân tích lịch sử, dẫn xuất của các từ.

Qua việc tham khảo một từ điển tiêu chuẩn, bạn có thể thực hiện những nghiên cứu về nguồn gốc thú vị của từ ngữ có ích cho bản thân.

Làm thế nào để truyền đạt ý tưởng qua từ ngữ?

Tất cả các ý tưởng, theo lời Giáo sư James - một nhà tâm lý học nổi tiếng, ngay lập tức sẽ được não liên kết với các từ. Do đó, từ ngữ đóng một phần quan trọng trong tất cả các hoạt động kinh doanh và xã hội. Vì vậy, biết cách sử dụng những từ ngữ thích hợp là rất quan trọng. Con người phản ứng nhanh hơn và thuận hơn với các kích thích từ ngôn ngữ so với kích thích từ hình ảnh hoặc màu sắc.

Vì từ ngữ đóng vai trò quan trọng nên sẽ hợp lý hơn nếu chúng ta tạm dừng một lát để đi sâu phân tích chúng. Một từ là gì? Một từ là một cái tên, là một đơn vị kiến thức nhất định. Nó là một biểu tượng có nghĩa hay tượng trưng cho một cái gì đó. Nếu không có ý nghĩa thì nó sẽ chỉ là một tiếng kêu hoặc chỉ là một âm thanh. Với ý nghĩa, từ là một đơn vị hoàn chỉnh của lời nói có tác dụng biểu thị và truyền đạt ý tưởng. Từ ngữ sẽ được hiểu bởi não bộ. Do đó, chúng ta sử dụng các từ để xây dựng một cấu trúc truyền đạt bền vững.

Ý tưởng và suy nghĩ được truyền đạt theo hai cách, bằng miệng và bằng văn bản. Để làm cho hai phương pháp này sinh động và linh hoạt hơn, từ được kết hợp trong các phần khác nhau của lời nói. Danh từ được sử dụng để đặt tên cho một thứ. Động từ được sử dụng để khẳng định hoặc dự đoán một cái gì đó. Nó cũng được sử dụng để thể hiện hành động hoặc tình trạng hiện hữu. Tính từ được sử dụng để mô tả. Từ ngữ là ngôn ngữ để thể hiện ý tưởng của chúng ta, để làm cho thông điệp của chúng ta được làm rõ và được hiểu, hành động của chúng ta được đón nhận. Từ đó, chúng ta có thể duy trì các mối quan hệ xã hội và thực hiện công việc làm ăn với nhau. Từ ngữ phân biệt và làm đẹp thêm mối quan hệ của loài người.

Hãy tưởng tượng một tòa nhà to kéo dài cả một con phố. Chìa khóa mở ra cánh cửa của tòa nhà đó chiếm rất ít không gian trong túi của bạn. Tuy nhiên, chìa khóa đó sẽ cho phép bạn trải nghiệm được đầy đủ mọi thứ trong tòa nhà. Kiến thức được lưu trữ về một chủ đề, nghề nghiệp, khoa học hoặc kinh doanh cụ thể có thể được hình dung như tòa nhà này. Chìa khóa mở ra cánh cửa cho kiến thức này chính là từ ngữ. Một khi cánh cửa được mở ra, kiến thức sẽ là của bạn.

Cách sử dụng các từ khóa để tăng tốc công việc

Vào ngày 21 tháng 2 năm 1947, trong cuốn *Tin hay không tùy bạn* của Ripley, dưới một bản phác thảo bằng tranh của tác giả cuốn sách này, các thông tin sau được liệt kê ra:

EARL PREVETTE, LL.B.

HOÀN THÀNH 32 KHÓA HỌC LUẬT - XÁC NHẬN BỞI BAN KIỂM TRA NHÀ NƯỚC - ĐƯỢC CẤP GIẤY PHÉP LUẬT SƯ VÀ TỐT NGHIỆP CAO ĐẲNG - TẤT CẢ CHỈ TRONG 5 THÁNG.

Nhiều người thắc mắc việc làm thế nào tôi có thể đạt được rất nhiều trong một khoảng thời gian ngắn như vậy. Tôi đã sử dụng chìa khóa. Tất cả các nhánh của luật, giống như tất cả các nhánh kiến thức của các chuyên ngành khác, được xây dựng xung quanh các từ khóa. Hình thành trong tâm trí bạn những từ khóa này và chúng sẽ giúp mở khóa tất cả các cửa khác. Chúng dường như tạo thành một chuỗi, vì vậy chỉ bằng cách nắm bắt nhanh các từ khóa, các định nghĩa, thuật ngữ, cụm từ và tất cả các thông tin cần thiết khác sẽ tự lóe lên một cách sống động trước bạn. Nó giống như một chuỗi sấm chớp; một tia chớp nháy liên tục hòa trộn vào một tia chớp để tạo thành một chuỗi sấm sét lớn chiếu sáng cả bầu trời. Một từ khóa liên kết với một từ khóa khác và chẳng mấy chốc, toàn bộ chủ đề được chiếu sáng hoàn toàn, phối hợp thành một tổng thể hoàn chỉnh.

Nói về các từ khóa, đây là cách tôi đã sử dụng chúng để có được thành quả như Ripley đã nói. Tôi đã giảm toàn bộ các vấn đề pháp luật trở về những cụm từ đơn giản nhất. Thông Luật là lẽ thường, vì vậy tôi nỗ lực áp dụng lẽ thường trong việc sử dụng các từ khóa.

Luật pháp là một quy tắc các hành động dùng để thiết lập và duy trì trật tự trong các vấn đề tư và công. Sự vi phạm quy tắc này trong các vấn đề tư là nguyên nhân cho hành động dân sự. Sự vi phạm quy tắc này trong các vấn đề công cộng là nguyên nhân cho hành động hình sự. Từ khóa, "tư", "công", "dân sự" và "hình sự".

Tất cả "các vấn đề tư" trong pháp luật đều dựa trên một từ khóa, "hợp đồng". Hợp đồng là một thỏa thuận giữa hai hoặc nhiều người dựa trên sự cân nhắc đầy đủ về việc làm hoặc không làm một việc cụ thể. Đó là từ khóa để điều chỉnh tất cả các mối quan hệ kinh doanh liên quan đến các vật thể hữu hình hoặc vô hình. Nó liên quan đến các cá nhân, quan hệ đối tác, công ty, tài sản cá nhân, bất động sản, di chúc, thế chấp, bảo hiểm, bảo lãnh, hoặc

bất kỳ tài sản nào khác. Việc vi phạm các điều khoản trong hợp đồng của một trong hai bên sẽ cấu thành một vụ kiện dân sự.

Vi phạm quy tắc trong các vấn đề công là tội phạm hoặc hành động không được nói đến hoặc bị cấm trong luật.

Tội phạm được thể hiện bằng "tội nhẹ", "phản quốc", "giết người", "trọng tội" và "đốt phá". Đây là những từ khóa trong luật hình sự. Kiến thức về những từ này cho phép bạn hiểu các nguyên tắc nền tảng của luật liên quan đến tội phạm.

Trong các vấn đề tư, "hợp đồng" là từ khóa trong luật. Trong các vấn đề công, "tội phạm" là từ khóa. Kiến thức về luật hoặc bất kỳ chủ đề nào khác phụ thuộc vào các từ khóa. Tìm ra những từ khóa sẽ cho phép bạn hiểu biết thành thạo về bất kỳ chủ đề nào và sử dụng được kiến thức đó theo ý muốn của bạn.

Với tư cách là một nhà môi giới bảo hiểm, tôi cố gắng học ý nghĩa đầy đủ của mỗi từ liên quan đến doanh nghiệp của tôi. Tôi có được trả tiền cho công sức đó không? Hãy nghe câu chuyện dưới đây.

Tôi đang nói chuyện qua điện thoại về bảo hiểm với một người đàn ông mà tôi chưa bao giờ gặp mặt. Anh ấy hỏi tôi sự khác biệt giữa bảo hiểm và sự đảm bảo. Đây là những gì tôi nói với anh ta: "Bảo hiểm là hành động bảo hiểm, theo đó một bên cam kết bồi thường hoặc bảo đảm cho người khác chống lại tổn thất bởi một sự kiện bất ngờ". Một chính sách bảo hiểm hỏa hoạn dựa trên một sự kiện ngẫu nhiên có thể sẽ không xảy ra. Trên thực tế, một chính sách bảo hiểm hỏa hoạn có thể có hiệu lực mãi mãi và không bao giờ mất đi.

"Bảo đảm là hành động bảo vệ, trong đó một bên phải chịu trách nhiệm bồi thường hoặc bảo đảm cho người khác cho một sự mất mát của cuộc sống, dựa trên một sự kiện ngẫu nhiên nhưng chắc chắn sẽ xảy ra." Vì vậy, tất cả các chính sách "bảo hiểm" nhân thọ thực ra là các chính sách "bảo đảm" trọn đời. Nếu được giữ trong thời gian đủ lâu, chúng sẽ trở thành một yêu cầu bồi thường, như là một khoản có sẵn khi số tiền thu được được trả bằng tiền mặt hoặc như một yêu cầu bồi thường tử vong, khi số tiền thu được trả cho người thụ hưởng. Do đó, tất cả các chính sách hỏa hoạn là "bảo hiểm" phụ thuộc vào sự dự phòng sự việc có thể sẽ xảy ra và tất cả các chính sách nhân thọ là "đảm bảo", dựa trên sự chắc chắn phải xảy ra.

Người đàn ông đó đã rất hài lòng với lời giải thích đơn giản này, tới

mức tiền hoa hồng cho doanh nghiệp mà anh ta đưa cho tôi lên tới hơn một ngàn đô la. Chỉ với một trăm từ mà được một ngàn đô la. Lời nói của bạn có làm ra tiền được không?

Mỗi chữ số trong toán học đều có vị trí của nó. Bất cứ số nào ra khỏi vị trí của nó sẽ gây ra sự sai lệch. Ví dụ: 12 cộng với 13 không phải là 21 mà là 25. Bạn có thể thay số 1 bằng số 5 để sửa lỗi.

Mỗi nốt nhạc trong âm nhạc đều có vị trí của nó. Sự kết hợp chính xác của các nốt nhạc tạo ra một bản hòa tấu. Bất kỳ nốt nhạc nào bị sai cũng sẽ tạo ra lệch lạc.

Như chữ số trong toán học, như nốt nhạc trong âm nhạc, lời nói cũng giúp giao tiếp với mọi người theo cách tương tự.

Rất nhiều từ được ghép lại với nhau có thể chỉ là một mớ hỗn độn, trong khi nếu được đặt trong sự kết hợp hoàn hảo và được nói thành lời với cao độ và nhịp độ phù hợp, chúng trở thành các nốt và âm thanh có sức mạnh và ảnh hưởng.

Cách sử dụng từ ngữ

Người thợ mộc, thợ xây và kỹ sư phải theo dõi chặt chẽ các công cụ và dụng cụ họ sử dụng. Đó là những thứ giúp họ xây dựng các công trình bền vững và làm tốt công việc của mình. Khi giao tiếp, bạn phải để ý chọn lọc những từ bạn sử dụng trong câu nói của mình. Những từ mà bạn sử dụng là công cụ để thuyết phục mọi người hành động. Điều cần thiết nhất là bạn phải hiểu được ý nghĩa thực sự và tầm quan trọng của mỗi từ một cách chính xác. "Mỗi chuyển động nhỏ có một ý nghĩa riêng của nó" và mỗi từ riêng lẻ cũng vậy. Từ ngữ phải thật tự nhiên để truyền tải ý nghĩa thực sự tới người nghe. Mọi người phải hiểu được ý nghĩa mà mỗi từ đề cập đến và khi bạn hiểu ý nghĩa này thì các bên sẽ hiểu được nhau. Sự thấu hiểu và thỏa thuận sẽ được thiết lập. Điều này ngay lập tức thiết lập sự tự tin và giúp bạn có thể trình bày ý tưởng, suy nghĩ như một người lãnh đạo. Khiến mọi người đồng tình với những điều mà lời nói của bạn đề cập đến và họ sẽ hành động.

Khoa học ước tính rằng mọi người sẽ phản ứng với ngôn ngữ trong vòng một đến hai phần mười của một giây. Bạn có thể chứng minh điều này bằng cách đưa ra một số nhận xét gay gắt hoặc cắt ngang với một người và thấy mặt anh ta lập tức đỏ lên. Những từ ngữ khó nghe thay đổi thái độ của họ một cách nhanh chóng. Bất kể là chữ viết hay lời nói, bằng mọi cách hãy tránh dùng những lời cay nghiệt và chỉ trích. Chúng sẽ ngay lập tức gây

phản cảm với người khác.

Bạn có thể hạ đo ván một người bằng nắm đấm của mình nhưng anh ta sẽ vẫn đứng dậy, trở thành anh em của bạn. Nhưng nếu bạn hạ nhục anh ta bằng lời nói thì anh ta sẽ trở thành kẻ thù suốt đời của bạn. Ngôn từ cắt sâu hơn lưỡi dao và vết thương do lời nói gây ra là không thể chữa lành.

Con người đã có thể làm rất nhiều việc rất lâu trước khi phát minh ra các từ để mô tả các công việc ấy. Anh ta có thể ra dấu và nói chuyện rất lâu trước khi có thể viết. Bản chất nguyên thủy của anh ta sẽ phản ứng nhanh hơn với lời nói. Điều đó thể hiện sự rèn luyện văn hóa của anh ta. Những từ được nói là tín hiệu âm thanh, là phương tiện để có được phản ứng nhanh nhất và trong nhiều trường hợp, phản ứng chính xác nhất. Hãy đặc biệt chú ý đến lời nói của bạn. Dickens từng có câu: "Một từ chân thành còn hơn một bài phát biểu".

Tranh chấp và đôi khi tranh cãi gay gắt có thể được giải quyết ngay lập tức bằng cách tham khảo từ điển. Ở nhà, chúng tôi có một hoặc hai từ điển luôn luôn sẵn trong tầm tay. Trong trường hợp mọi người đang thắc mắc về một từ thì bất kỳ từ phái sinh, nghĩa, cách sử dụng hoặc cách phát âm chính xác của từ đó sẽ được từ điển làm rõ và mọi người đều thỏa mãn. "Thói quen dùng từ điển" là một cách tốt để trau dồi vốn từ và giúp nhiều từ hữu ích có thể được thêm vào từ vựng của bạn.

Từ ngữ đơn giản cho kết quả tốt nhất

Hãy coi chừng trong việc sử dụng các từ đao to búa lớn và từ chuyên ngành. Những từ đao to búa lớn nghe có vẻ hay nhưng chúng chẳng có ý nghĩa gì với người nghe. Để định hướng suy nghĩ và hành động của mọi người, bạn phải sử dụng những từ đơn giản và gần gũi để họ có thể hiểu.

Will Rogers quá cố đã từng nói: "Tôi chỉ là một tay chăn bò già từ Oklahoma cố gắng hòa đồng với mọi người. Miễn là tôi vẫn còn là một tay chăn bò thì tôi vẫn sẽ hòa đồng được và vẫn ăn ngon". Có một bài học tuyệt vời về cách tôn trọng từ ngữ ở đây. Miễn là bạn vẫn thể hiện tư duy và ý tưởng của mình bằng những ngôn từ chân thành, mộc mạc và đơn giản, bạn sẽ nhận được kết quả tốt.

Theo các nhà tâm lý học, có một số từ có thể tạo ra phản ứng cảm xúc ở gần như tất cả mọi người. Từ "chanh" làm cho miệng của bạn tiết nước bọt. "Thịt bò nướng" kích thích tiết ra dịch dạ dày và

khiến bạn cảm thấy đói trong một phút. Một số từ khiến bạn thấy dựng tóc gáy. Một số từ lại khiến tim bạn đập nhanh hơn. Do đó, lời nói có ảnh hưởng rất lớn đến mọi người và bằng cách nói đúng từ, bạn có thể khiến mọi người luôn trả lời "có".

Napoleon lãnh đạo những vị tướng cao hơn ông ta một thước nhưng họ đều tuân theo lời ông. Những vị tướng này không sợ vóc dáng của Napoleon. Chính những từ ngữ mà ông sử dụng đã khiến những vị tướng này tuân lệnh và khiến hàng ngàn người đi theo ông. Con người có thể bị khuất phục hoặc được dẫn đến chiến thắng chỉ bằng lời nói.

Việc bán bất kỳ hàng hóa, dịch vụ hoặc ý tưởng nào đều phụ thuộc phần lớn vào các từ ngữ được sử dụng bởi nhân viên bán hàng. Nhân viên bán hàng nào sử dụng những từ nhiều màu sắc nhất, có tình cảm và ý nghĩa nhất, thường là người đi đầu doanh số bán hàng.

Cách tìm được đúng từ để nói

Sử dụng từ phù hợp với tình huống không phải chỉ đơn giản là một mẹo. Đó là một nghệ thuật bất cứ ai cũng có thể phát triển bằng cách nghiên cứu ý nghĩa của từ và cách ứng dụng chúng. Hãy nói và viết bằng những từ mà người khác có thể dễ dàng hiểu.

Khi giao tiếp, hãy nghiên cứu và phân tích các từ bạn sử dụng. Hãy liệt kê và phân loại một vài từ khóa rồi xây dựng cuộc trò chuyện và bài viết của bạn dựa trên những từ ngữ này. Tất nhiên, bạn có thể thay đổi chúng tùy tình huống. Nói to, rõ ràng, phát âm chính xác và cố gắng không sử dụng các từ nhàm chán, các từ âm bằng hoặc các từ không mang cảm xúc. Hãy thử nói chuyện với ai đó về những từ mà bạn vẫn còn chưa chắc chắn về ý nghĩa của chúng và tìm hiểu xem những gì bạn đang nói có khiến người khác hiểu đúng điều mà bạn đang muốn thể hiện không. Những từ có ý nghĩa rõ ràng và thể hiện tình cảm mạnh mẽ là những từ mà bạn muốn sử dụng. Những từ có tác dụng đơn giản hóa ý tưởng và dễ sử dụng là những từ mà bạn cần. Sử dụng đúng từ và thông điệp của bạn sẽ nhanh chóng được đưa vào tâm trí của mọi người.

Việc áp dụng các từ ngữ phải bắt đầu bằng một ý tưởng trong suy nghĩ của bạn. Những từ bạn sử dụng là công cụ để có được ý tưởng đó. Một luận điểm với một ý tưởng được trình bày bằng những từ hợp lý sẽ đi vào lòng người. Bạn sống trong một thế giới thực, bạn đối phó với những người thực. Vì lợi ích của họ và của

chính bạn, hãy biểu đạt mọi thứ một cách đơn giản, phổ biến và đời thường. Không ai có thể ngăn bạn sử dụng những từ đao to búa lớn nhưng chúng có thể khiến người khác không hiểu được ý nói của bạn.

Do đó, để kết luận, tôi đề nghị bạn tự phân tích lại bản thân, phân tích công việc hoặc vị trí của bạn và phân tích mọi từ bạn sử dụng trong công việc của mình, bất kể đó là gì. Hãy đặt mình vào vị trí của người khác. Hãy tự hỏi: Những lời này có hấp dẫn tôi không? Chúng sẽ khiến tôi đứng lên hành động chứ? Chúng có thuyết phục được tôi không? Nếu bạn nghĩ chúng có thể làm được như vậy với bạn thì chúng cũng sẽ có tác dụng tương tự với những người khác. Các từ ngữ thường sẽ kích thích tất cả chúng ta theo cùng một cách. Nếu bạn nghiên cứu về một từ, chúng sẽ nói chuyện lại với bạn và tiết lộ nhiều bí mật ẩn giấu bên trong có giá trị lớn đối với bạn. Biết ý nghĩa đầy đủ của các từ sẽ giúp bạn đánh vần và phát âm chúng chính xác, và chúng trở thành nam châm để thu hút người khác đến với bạn. Một cỗ máy hay một con vẹt sẽ không bao giờ thay đổi. Chúng không hiểu được ý nghĩa trong lời nói của chúng. Nhưng bạn có thể đặt cả ý nghĩa và cảm xúc vào trong lời nói của mình. Từ ngữ, giống như âm nhạc, khi được hòa âm đúng cách, chúng sẽ truyền tải không chỉ ý nghĩa mà cả tình cảm. Trái tim lạnh lẽo sẽ tan chảy trong những lời nói ấm áp và tử tế. Và khi được thể hiện một cách nhẹ nhàng, êm ái, những lời tử tế sẽ tạo ra ảnh hưởng tốt và lâu dài. Những điều tốt đẹp, niềm vui mà chúng mang lại có thể biểu đạt lại bằng lời. Một chuỗi câu từ đúng sẽ giúp bạn trình bày những suy nghĩ và ý tưởng của mình rõ ràng, mạnh mẽ và thuyết phục. Chúng là những công cụ bạn sử dụng hằng ngày để thúc đẩy kinh doanh, tạo ra các kế hoạch và các mối quan hệ xã hội. Lựa chọn đúng từ sẽ giúp bạn làm được điều đó một cách hiệu quả, duyên dáng, dễ dàng và hấp dẫn. Hãy sử dụng “Chìa khóa để thành công” và tự giúp bản thân mình.

Chương 12
ĐIỀU GÌ TẠO NÊN VẬN MAY?

Bất cứ khi nào tôi nhìn thấy, hoặc sử dụng từ "vận may", tôi tự hỏi có bao nhiêu người thực sự biết cách tạo dựng nên nó và bao nhiêu người hiểu được nó xét về mặt lợi ích.

"Vận may", theo từ điển, "đề cập tới thành công có được nhờ hoàn cảnh thuận lợi nhiều hơn là bằng nỗ lực trực tiếp của một người". Tuy nhiên, đó không phải là chủ đề của chương trước.

Chìa khóa cho vận may không phải là may mắn mà là do lao động. Tất nhiên, có những trường hợp các biến số nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng ta và cho phép chúng ta không cần nỗ lực cũng có thể được hưởng lợi từ nó. Nhưng cơ hội và vận may không phải lúc nào cũng đến. Con đường chắc chắn duy nhất để thành công là lao động.

Nhưng vận may là gì?

Có thể thấy được rằng, ý nghĩa của nó thay đổi tùy theo mơ ước của từng người hay theo định nghĩa của từng người về sự thành công. Một người nghĩ thành công là kiếm được một triệu đô la. Một người khác nghĩ thành công là có đủ tiền để sống thoải mái và an toàn. Người thứ hai có lý hơn người thứ nhất bởi người đó hài lòng với một suy nghĩ thận trọng sẽ có nhiều khả năng đạt được mục đích của mình hơn một người bị ám ảnh bởi những ảo tưởng về sự vĩ đại.

Một người tơ tưởng về một triệu hoặc thậm chí mười triệu đô la là chuyện có thể hiểu được với điều kiện số tiền như vậy nằm trong phạm vi khả năng của anh ta. Vận may mà chúng ta tìm kiếm phải xuất phát từ trong phạm vi khả năng và tầm nhìn mà chúng ta có. Một tài xế xe tải ba hoa về chuyện anh ta có thể kiếm được

một triệu đô la trong tương lai không phải là vận may mà là sự dại dột trừ khi anh ta có năng lực để tự lập ra một tập đoàn vận tải. Anh ta đang tơ tưởng về một món quà trời cho rơi vào tay mình mà không có liên quan gì tới sự trống rỗng trong đầu anh ta. Và có hàng ngàn người cũng như anh ta.

Hầu hết chúng ta nghĩ về vận may một cách quá trớn; chỉ có số ít người hiểu được nó một cách thực tế. Ngày nay, theo cá nhân tôi, vận may là gì và nó nên là cái gì đã trở thành một quan niệm hoàn toàn bị bóp méo. Vận may, như tôi thấy, trên thực tế, là một sự cải thiện đáng kể trong điều kiện tài chính của chúng ta, giúp chúng ta giải tỏa bớt lo âu, giải phóng chúng ta tới một cuộc sống rộng lớn và phong phú hơn. Những gì là may mắn với một người có thể không là gì với một người khác, và ngược lại. Điều này theo tôi hiểu thì thật đơn giản: Một người có một mẫu đất và ngôi nhà xinh xắn mà không bị thế chấp thì tốt hơn so với một người quá thèm thuồng cả địa cầu này mà mất cả áo của mình trong cuộc rượt đuổi giấc mơ ấy.

Vận may nhỏ thường lâu dài hơn những vận may lớn vì chúng dễ được bảo toàn hơn. Chúng cũng dễ dàng quản lý hơn. Mỗi góc phố ở Hoa Kỳ đều ẩn chứa một cơ hội cho vận may của ai đó. Bạn không cần phải là giám đốc của bốn mươi tập đoàn để có thể đạt được thành công về tài chính. Bạn chỉ cần tận dụng tối đa các cơ hội có sẵn xung quanh mình là đủ. Ngay cả những triển vọng có vẻ nhỏ cũng có thể dẫn đến những điều lớn lao sau này. Đã có những vận may tuyệt vời nhất ở Mỹ được thành lập nên từ sạp báo ở góc phố. Các cửa hàng bách hóa, ngân hàng và các ngành công nghiệp lớn đã được phát triển lên từ hoạt động bán hàng rong thô sơ. Đương nhiên, không chỉ mỗi với việc bán báo mà làm được những chuyện đó. Các tiệm bán báo đã phải suy nghĩ rất nhiều. Người chủ tiệm nhận ra rằng vận may không phải là thứ được trao cho mình như một tấm lô tô thắng thưởng mà là một thứ gì đó bạn phải đi ra ngoài và mạnh dạn chiếm nó về cho mình.

Tất nhiên, giấc mơ về một vận may to lớn rơi từ trên trời xuống vẫn còn tồn tại trong tâm trí của hầu hết người Mỹ do sự giàu lên bất ngờ của một số người ở mọi ngóc ngách trên lãnh thổ nước này. Ngày nay, luật pháp và thuế làm cho quá trình chuyển đổi từ đói rách sang giàu có có thể nói là khó khăn hơn một chút, nhưng cơ hội cho sự thịnh vượng ở Mỹ vẫn là một điều kỳ diệu. Câu trả lời là không cần tìm kiếm ở đâu xa. Bên cạnh nguồn tài nguyên thiên nhiên khổng lồ của lục địa Bắc Mỹ, và tất nhiên, được khuyến khích bởi nguồn tài nguyên đó, đất nước này là miền đất săn tìm hạnh phúc của những người nung nấu nhiều ý tưởng. Đó

là phần thưởng lớn lao chờ đợi mọi người Mỹ trong mọi công việc mà họ làm. Mỹ là quốc gia hào phóng nhất trên Trái Đất đối với người có thể nghĩ ra các công thức mới để cải thiện các phương pháp cũ. Hơn thế nữa, Mỹ đặc biệt là người bạn thân của người có thể đưa ra những ý tưởng sẽ trở thành sự khởi đầu của một ngành công nghiệp mới. Ý tưởng không phải là điều căn bản, thậm chí có thể phù phiếm: kinh doanh kẹo ăn, kẹo cao su hay nước hoa; miễn đó là một phương tiện giúp người mua muốn bỏ tiền ra, nó có thể dễ dàng được tiếp nhận rộng rãi và có lợi cho nền kinh tế Mỹ.

Trong mọi ngành công nghiệp, mọi ngành nghề, ý tưởng là những gì nước Mỹ luôn tìm kiếm. Những ý tưởng đã làm cho nước Mỹ trở thành như ngày nay, và một ý tưởng hay sẽ khiến bạn trở thành người mà bạn muốn. Vì vậy, nếu trái tim của bạn luôn hướng về sự thịnh vượng, hãy nghĩ ra điều gì đó khác thường và nâng cao chất lượng cuộc sống của mọi người, từ đó phấn đấu tới khát vọng sẽ được công nhận và khen thưởng.

Tôi muốn bạn hiểu rằng chỉ có hai loại tài sản. Một là phần thưởng từ công việc. Hai là phần thưởng từ sự độc đáo và khéo léo. Cái thứ hai có lợi hơn cái thứ nhất nhưng cái thứ nhất có một lợi thế lớn hơn so với cái thứ hai: ai cũng có thể có được nó. Mọi người đều có thể tích lũy được năng lực thông qua một quá trình và sự tiết kiệm qua năm tháng. Năng lực trong thời đại này có thể nói cũng là một vận may nếu xét một cách đơn giản nhất. Mặt khác, nếu mục tiêu tài chính của bạn cao hơn mức trung bình thì đóng góp của bạn cũng phải cao hơn mức trung bình. Hãy làm điều gì đó chưa bao giờ được làm và thế giới sẽ là của bạn. Tuy nhiên, hãy luôn luôn nhớ rằng, lao động chân chính và tiết kiệm cũng chính là tài sản.

Chương 13
TẠO NÊN ĐAM MÊ

Vào đêm Giáng sinh, ông già Bob bận rộn đi giao hàng như một chú ong thợ. Ông đang vừa đi vừa hát vui vẻ. Vào nửa đêm, có người hỏi Bob, tại sao ông luôn vui vẻ khi làm việc muộn như vậy. Câu trả lời của ông là: "Tôi không muốn làm bất kỳ đứa trẻ nào thất vọng vào buổi sáng Giáng sinh cả." Bob là một người đam mê với công việc.

Đam mê là gì? Sự đam mê "enthusiasm" xuất phát từ hai từ Hy Lạp - "en", có nghĩa là "trong" và "theos", có nghĩa là "Chúa" - "trong Chúa". Được Chúa truyền cảm hứng hoặc cảm nhận được Chúa chính là sự đam mê. Đó là một cảm giác mạnh mẽ dành cho một công việc hay một sứ mệnh: Sự nhiệt huyết, hăng hái và giàu trí tưởng tượng; sự mong muốn bùng cháy để hành động. Victor Hugo từng nói: "Sự đam mê là cơn sốt của lý trí". Emerson đã nói: "Sự đam mê là chiều cao của con người, là kết nối con người với Thần thánh". Lamartine đã nói: "Sự đam mê là điều tuyệt vời nhất lịch sử". Pasteur đã nói: "Sự đam mê là sự suy ngẫm của Chúa trong tâm". Epre đã nói: "Sự đam mê là vô hình, hướng nội, là cường độ của bản thể".

Sự đam mê là cảm giác được truyền cảm hứng từ bên trong, thúc đẩy người ta hành động mà không nghĩ đến phần thưởng. Nó là cảm giác hứng khởi, tràn đầy sức sống, một dòng năng lượng chảy tràn trong một con người khiến anh ta quên đi bản thân khi đang làm việc. Nó là dạng năng lượng mạnh nhất mà con người có thể tạo ra. Ảnh hưởng của sự đam mê đối với tâm trí và cơ thể con người cũng rõ ràng như hơi thở. Chúng ta có thể đo lường được ảnh hưởng của nó thông qua sức sống của cơ thể, sự thông suốt của trí tuệ, đạo đức và sự hiểu biết sâu sắc hơn về thực tế nền tảng mọi hành động của con người. Sự đam mê đánh thức toàn bộ tâm trí của con người, khuấy động mọi tế bào với năng lượng, khiến

mắt sáng lên và khiến con người bộc lộ bản chất.

Sự đam mê rất quan trọng trong việc kích thích các năng lực tiềm tàng, và vì thế tìm ra cách để tạo ra lòng đam mê là thiết yếu. Nếu có thể tách một người ra thành nhiều phần, có lẽ việc tạo ra sự đam mê sẽ là một quá trình khá đơn giản. Tuy nhiên, con người là một cá thể được tạo thành từ các phẩm chất sinh lý, tâm lý và tâm linh. Mỗi thứ là một yếu tố góp phần tạo ra sự đam mê. Một con người bình thường sinh sống bằng tất cả các bộ phận cấu thành của mình. Anh ta có những sở thích, bản năng, sự thèm ăn, sự thôi thúc và những thôi thúc đó tiếp sức mạnh cho những ham muốn của anh ta. Anh ta có lòng can đảm, niềm tin và quyết tâm thúc đẩy tham vọng. Anh ta có tư duy, trí tuệ và lý trí để bồi đắp sự hiểu biết cho bản thân. Tất cả các thuộc tính riêng biệt sống dưới chung một mái nhà đó là cơ thể con người. Trí thông minh được sử dụng trong việc kết hợp hài hòa tất cả các phẩm chất và thuộc tính khác nhau của một cá nhân, và điều đó là thứ gây ảnh hưởng lớn nhất đến đam mê. Đam mê là linh hồn của con người trong mọi hoạt động và là sản phẩm của các mối quan hệ hài hòa tồn tại trong các thuộc tính thể chất và tinh thần của con người.

Đam mê của một cá nhân không thể được đo lường hoặc chứng minh như một lý thuyết toán học hay công thức hóa học. Bằng chứng về sự đam mê chỉ có thể được kiểm tra bằng các kết quả thực tế của nó và mỗi cá nhân phải tự chứng minh điều đó bằng chính mình. Nếu đam mê giúp bạn đạt đến thành công thì nó đã tự chứng minh được lợi ích của nó. “Thành quả sẽ tự nói lên tất cả”. Không có gì tôi nói chứng minh được tác dụng của sự đam mê. Giống như gió vậy, bạn không thể nhìn thấy hoặc chứng minh được nó nhưng bạn có thể cảm nhận và thấy được tác dụng của nó.

Sự đam mê nảy sinh từ ý thức của con người - thứ có thể được kiểm soát và định hướng bởi mỗi cá nhân. Để tạo ra nó, mỗi cá nhân phải tuân theo các nguyên tắc nhất định và theo kinh nghiệm của riêng tôi, những nguyên tắc sau đây đã được chứng minh là rất có giá trị.

1. Chuẩn bị

Nguyên tắc đầu tiên để tạo ra đam mê là sự chuẩn bị. Các yếu tố đã được nạp với năng lượng để tạo ra năng lượng và luôn sẵn có để chuyển đổi thành năng lượng. Tuy nhiên, bạn vẫn cần đến sự chuẩn bị. Từ trường phải được thiết lập và máy phát năng lượng phải được cài đặt để loại bỏ sự cưỡng ép. Sự chuẩn bị này chuyển

đổi năng lượng vật lý thành năng lượng và tạo ra năng lượng. Nguyên tắc tương tự cần phải được áp dụng để tạo ra sự đam mê. Sự đam mê sẵn có tại mọi thời điểm nhưng để tạo ra nó, bạn phải chuẩn bị. Chuẩn bị là hành động hoặc quá trình làm cho thứ gì đó sẵn sàng để sử dụng.

Kỷ luật là điều cần thiết đầu tiên để chuẩn bị. Các khía cạnh sinh lý học được đề cập khá kỹ trong Chương 9 về "Làm thế nào để nhân đôi năng lượng của bạn?". Bằng cách làm theo những gợi ý được nêu trong chương đó, sức khỏe của con người sẽ được nuôi dưỡng và chăm chút. Điều này sẽ tạo ra đủ năng lượng để cơ thể hoạt động với sự đam mê và hài hòa.

Trên đền thờ Apollo tại Adelphi có khắc hai từ của người Hy Lạp thông thái: "Meden Agan", có nghĩa là "Không nên thái quá trong mọi việc". Nói cách khác, chúng ta có thể hiểu là mọi thứ đều có chừng mực. Cơ thể con người là một khối chất lỏng liên tục làm mới và tự điều chỉnh lại để thích nghi với môi trường của nó. Khi bạn ăn theo chế độ và điều hòa tốt mọi thứ, không có gì có thể gây hại cho cơ thể ngoại trừ bạn lạm dụng một cái gì đó. Lạm dụng có nghĩa là dùng thứ gì đó không đúng liều lượng. Sự nuông chiều quá mức trở thành một gánh nặng và làm suy yếu cơ thể, làm suy giảm hiệu suất cao nhất và cản trở chức năng điều hòa của cơ thể. Sử dụng chất kích thích quá mức và ăn uống quá mức sẽ gây độc cho máu và làm chậm quá trình điều hòa của cơ thể. Một cơ thể bị nhiễm độc và bị suy yếu vì sự nuông chiều bản thân quá mức không thể tạo ra sự đam mê.

Bằng cách thực hành các nguyên tắc như được nêu trong "Làm thế nào để nhân đôi năng lượng của bạn?", bạn sẽ không có cơ hội để lạm dụng bất cứ thứ gì. Cơ thể sẽ không ăn quá nhiều, cũng không ăn quá ít và chắc chắn cơ thể cũng sẽ không cần chất kích thích dưới bất kỳ hình thức nào. Hãy thực hành mỗi ngày các nguyên tắc được nêu trong Chương 9 và cơ thể của bạn sẽ hoạt động hài hòa, hiệu quả. Điều này tạo ra năng lượng và truyền cảm hứng cho hành động. Nó tạo ra sự đam mê và đưa bạn vào công việc với công suất cao nhất.

Ngoài ra, bạn sẽ tìm thấy các nguyên tắc hành động giúp bạn có được sự đam mê.

2. Đặt câu hỏi

Nguyên tắc thứ hai để tạo ra sự đam mê là đặt câu hỏi. Hãy bắt đầu đặt câu hỏi. Mỗi câu hỏi đều là một mắt xích và nếu bạn đưa

ra đủ các câu hỏi, bạn sẽ thu thập được một số thông tin và ý tưởng rất có giá trị. Hãy liên kết và đồng hóa kiến thức này với kinh nghiệm của chính bạn để tạo ra sự đam mê. Hãy tự hỏi bản thân tất cả các loại câu hỏi liên quan đến khả năng, ý tưởng và sự tiến bộ của bạn. Hỏi những gì bạn thấy, nghe, đọc được và nghiên cứu được. Cách duy nhất để tìm hiểu sự thật là đặt câu hỏi. Sự kiện sẽ biến thành kiến thức. Kiến thức biến thành niềm tin và sức mạnh. Điều này tạo ra sự đam mê.

Đam mê có tính lây lan. Các câu hỏi không chỉ tạo ra sự đam mê trong bạn, mà chúng còn tạo ra sự đam mê ở người khác. Tôi có thể minh họa rõ nhất điểm này bằng cách đưa ra một câu chuyện xuất phát từ trải nghiệm cá nhân. Trong kỳ nghỉ hè thời đại học của tôi, ông chủ một khách sạn ở thị trấn nhỏ đã yêu cầu tôi quản lý thay khi ông vắng mặt. Hành động đầu tiên trong trải nghiệm làm quản lý của tôi là đặt câu hỏi. Tôi đặt câu hỏi cho mọi nhân viên, từ anh chàng lễ tân đến ông quản gia. Tôi hỏi mỗi người một câu về cách cải thiện dịch vụ của khách sạn. Tôi đã cho lắp đặt một hộp câu hỏi, câu trả lời và đưa ra các giải thưởng. Tôi coi mỗi nhân viên như một đơn vị tình báo và dịch vụ ở đó đã được cải thiện hơn 100%. Người lái xe buýt tại nhà ga, thay vì chỉ đứng chờ khách, lại có thể được nghe mẩu thông báo bằng giọng điệu trang nghiêm: "Hãy biến khách sạn Apex thành nhà của bạn khi ở đây: Phòng ốc tuyệt vời với nước ấm, thức ăn ngon và cảnh quan thú vị".

Dưới sự quản lý của tôi, qua việc nhận ra một nguyên tắc đơn giản để tạo ra sự đam mê, chúng tôi đã trở thành một gia đình lớn, háo hức và sẵn sàng giúp đỡ lẫn nhau. Ngay cả những vị khách cũng cảm thấy tấm lòng ấm áp của sự đam mê từ chúng tôi. Doanh thu của khách sạn tăng gấp đôi sau ba tháng.

Vài năm trước, khi đang làm công việc bán bảo hiểm nhân thọ qua điện thoại, tôi có một kinh nghiệm khác để minh họa giá trị của các câu hỏi trong việc tạo ra sự đam mê. Tôi gọi cho một nhà sản xuất chưa bao giờ gặp mặt trực tiếp. Sau khi nghe tôi trình bày kế hoạch bán hàng, phản ứng của ông ta là: "Tôi không quan tâm đến bảo hiểm nhân thọ và tôi nghĩ anh đang lãng phí thời gian để nói chuyện với tôi". Lúc đó tôi không còn gì để nói về bảo hiểm nhân thọ, nhưng tôi đã sử dụng hộp câu hỏi. Tôi hỏi ông ta việc kinh doanh như thế nào, và ông ta cảm thấy thế nào về cuộc sống nói chung. Điều này là bắt đầu của dòng chảy đam mê. Ông ta tâm sự một cách lo lắng. Ông ấy nói với tôi rằng công ty của ông gần đây vừa xây dựng thêm một khu mới cho nhà máy, chi phí 80.000 đô la. Tôi hỏi ông ta, liệu họ có thế chấp để có kinh phí xây dựng

nhà máy không và ông nói với tôi rằng công ty đang có khoản thế chấp 50.000 đô la. Đến thời điểm đó, sự đam mê của tôi đang sôi sục. Tôi nhìn thấy được cơ hội để bán hàng rất rõ ràng. Tôi nói bằng tất cả trái tim: "Công ty của ông liệu có hứng thú với một gói dịch vụ bảo hiểm sẽ giúp thanh lý và đồng thời bảo vệ tất cả các khoản thế chấp không?" "Ý anh là gì?", nhà sản xuất nói, cao giọng. "Tôi chỉ đơn giản muốn nói thế này, thưa ông, rằng nếu nhà máy của ông đạt đủ chỉ tiêu trong bài kiểm tra chất lượng, tôi sẽ đưa ra cho ông một kế hoạch như vậy". Nhà máy của ông ta được kiểm tra và tôi đã đặt ra chính sách mười năm trị giá 50.000 đô la cho khoản thế chấp của ông, bảo đảm trả hết thế chấp sau mười năm, hoặc bất cứ lúc nào trước khi ông ta qua đời, do đó bảo vệ và thanh lý được khoản thế chấp đó cùng một lúc.

Tất cả chỉ bắt đầu từ một câu hỏi.

Tôi chắc rằng chính Charles Schwab đã từng nói: "Tôi coi khả năng khơi dậy sự đam mê trong mỗi người là tài sản lớn nhất mà tôi sở hữu và cách để phát triển tốt nhất là hỏi anh ta những câu về công việc của anh ta. Việc này giúp khuyến khích tinh thần anh ta và thể hiện sự đánh giá cao đến từ chính bạn".

Hỏi đủ một số lượng câu hỏi và bạn sẽ tìm thấy câu trả lời. Các câu hỏi sẽ bắt đầu một chuỗi ý tưởng vô tận, mỗi ý tưởng gợi ý ra thêm các ý tưởng khác. Hầu hết các phát minh và cải tiến đều là kết quả của việc đặt câu hỏi, xuất phát từ việc một ai đó muốn biết câu trả lời.

Charles F. Kettering, Phó Chủ tịch của General Motors, bằng cách đặt câu hỏi, đã tạo ra sự đam mê để sản xuất một loại sơn sẽ khô trên ô tô trong một ngày thay vì mười bảy ngày, do đó tăng sản lượng từ hai nghìn lên mười lăm nghìn xe mỗi ngày.

Tôi đã luôn đặt câu hỏi về khả năng, sự tiến bộ, quá trình tư duy của tôi và nó là một trong những động lực lớn nhất để tạo ra sự đam mê muốn cải thiện bản thân. Đó là một cách rất thực tế để tự phân tích, tách rời mọi thứ mà không làm xáo trộn tình trạng hiện tại của mỗi thứ nhưng lại tạo ra cơ hội để hoàn thiện từng mảng của bản thân mình. Khi kiến thức của bạn tăng lên, tầm nhìn của bạn cũng mở rộng, trí tưởng tượng cũng phong phú hơn và những điều này sẽ tạo ra sự đam mê.

Khi đặt câu hỏi, hãy luôn cố gắng hỏi một cách chân thành. Hãy đặt câu hỏi trực tiếp từ trái tim mình. Lừa dối hay ngụy trang câu hỏi chỉ là thủ đoạn để lừa người khác và khi đó họ sẽ không trả

tiền cho bạn. Mọi người không bị câm. Họ đều rất cởi mở và có suy tính. Hãy coi họ như một đơn vị tình báo. Những câu hỏi chân thành sẽ khuấy động ý tưởng, khơi dậy phản ứng, kích thích sự quan tâm, tạo ra ham muốn và cung cấp cho bạn một cái nhìn từ bên trong về cách để làm việc. Chúng tạo ra sự đam mê.

3. Thái độ đúng đắn

Nguyên tắc thứ ba để tạo ra sự đam mê là: Có thái độ đúng đắn. Thái độ là học tập, rèn luyện có mục đích; đó là hiểu được đúng về những gì bạn đang làm, hoặc những gì bạn muốn làm. Tôi được đào tạo để làm luật sư nhưng tôi quyết định tham gia vào lĩnh vực bán hàng. Điều này đã thay đổi thái độ của tôi nhưng không phải khả năng của tôi. Với sự thay đổi thái độ này, tôi bắt đầu áp dụng khả năng bán hàng của mình. Trong lĩnh vực bán hàng, tôi bắt đầu phân tích động cơ của mỗi người, và khám phá ra động lực đằng sau khiến mọi người hành động. Việc bán hàng mang một ý nghĩa mới. Tôi phát hiện ra rằng đó chính là khi khoa học kết hợp với nghệ thuật trong đời sống thực tế. Khoa học dạy tôi phải làm gì và nghệ thuật dạy tôi cách để làm việc đó. Tôi sớm nhận ra rằng nghề nghiệp là thực hành một cái gì đó có sẵn, còn bán hàng là tạo nên doanh số từ con số không. Ý tưởng mới, hấp dẫn, phấn khởi, đầy cảm hứng này gieo vào ý thức tôi. Tôi bước vào lĩnh vực bán hàng với một niềm say mê mới. Tôi thích tạo ra những ý tưởng và phát triển những ý tưởng cũ để giúp đỡ người khác. Nó trao cho tôi tinh thần để bán hàng. Tôi muốn bán hàng. Tôi đã bán được hàng. Thái độ này tạo ra sự đam mê.

Sự hoàn thiện của bất kỳ doanh nghiệp, nghệ thuật hoặc món đồ thủ công nào cũng đều được xác định bởi thái độ. Thái độ đúng đắn đối với công việc sẽ giúp bạn khai thác được một kho kiến thức và kinh nghiệm tiềm ẩn, đồng thời, đánh thức mọi động lực để sẵn sàng giúp bạn hoàn thành mục tiêu của mình.

Thái độ có thể được cải thiện bằng cách đọc những cuốn sách tốt. Những cuốn sách hay là những viên gạch nền tảng của một nền văn minh. Cố gắng tập trung vài phút mỗi ngày vào một cuốn sách hay sẽ mở rộng năng lực và hiểu biết của bạn. Nó sẽ cải thiện thái độ đối với công việc hiện tại của bạn. Nó sẽ truyền cảm hứng cho bạn để yêu công việc của mình. Nó sẽ tạo ra đam mê.

Còn về các nghiên cứu để giúp cải thiện thái độ của bạn, hãy đọc bài "Tiểu luận về nghiên cứu" của Bacon:

"Các nghiên cứu phục vụ cho niềm vui, cho vẻ đẹp và cho khả

năng: Niềm vui khi đang thư giãn và nghỉ ngơi; vẻ đẹp khi đang diễn ngôn; khả năng khi đang phân tích và quyết định tình huống kinh doanh. Đọc sách không phải để gây mâu thuẫn và tranh cãi, mà để cân nhắc và tranh luận. Đọc sách khiến con người ta hoàn thiện hơn; tranh luận khiến con người luôn sẵn sàng; và viết lách khiến con người ta trở nên chính xác hơn. Do đó, nếu một người ít ghi chép, anh ta cần có một trí nhớ tuyệt vời. Nếu anh ta hay nói, anh ta cần phải nhận ra được mình đang không nói quá nhiều. Lịch sử khiến cho con người khôn ngoan hơn; thơ văn khiến con người sắc sảo; toán học khiến con người trở nên khiêm tốn; triết lý tự nhiên khiến con người sâu sắc hơn; triết lý đạo đức khiến con người nghiêm túc; logic và hùng biện giúp con người có thể tranh luận. Không có vấn đề, không có tình huống hay bất kỳ cản trở nào có thể ngăn được trí não rèn luyện khi đọc được những nghiên cứu phù hợp."

4. Tập trung

Nguyên tắc thứ tư để tạo ra sự đam mê: Tập trung.

Đừng phân tán. Đừng trốn tránh. Đừng chần chừ. Đừng ngại. Hãy tập trung bằng mọi cách.

Hãy thử giữ một chiếc kính lúp dưới ánh mặt trời và bạn sẽ thấy tia nắng tập trung lại đốt cháy tờ giấy rất nhanh. Cường độ của tia nắng ấy chính là câu trả lời.

Làm bất kỳ công việc nào cũng đòi hỏi sự tập trung của trí não. Tập trung và chú ý một cách nghiêm túc đến những gì bạn đang làm. Sự tập hợp hoàn toàn của mọi sức mạnh tinh thần sẽ tạo ra trạng thái cân bằng, tĩnh tại và đĩnh đạc. Chúng trao cho bạn sức mạnh để làm việc với hiệu quả cao. Mọi năng lực được đồng bộ hóa thành dàn nhạc giao hưởng hoàn chỉnh, và công việc khi đó sẽ được thực hiện với một niềm vui.

Cắt vỏ khoai tây, tách vỏ đậu, hái quả mâm xôi, cắt cỏ, cày ruộng, đào mương, làm bánh quy, lái ô tô, bán hàng qua điện thoại, điều hành một công ty, kiểm toán, đọc sách, kháng án, giảng một bài giảng, trình bày một kế hoạch, viết một cuốn sách, hoặc làm bất cứ điều gì khác có thể được thực hiện một cách hiệu quả nhờ vào việc tập trung một cách có ý thức. Nghề nghiệp nào cũng có sự thú vị của riêng nó. Hãy làm việc hết mình một cách tập trung. Sự thỏa mãn sau khi công việc được thực hiện tốt sẽ tạo ra đam mê.

Một buổi tối nọ, khi đầu bếp của tôi không có ở nhà, một người

bạn gọi đến mời tôi ăn tối. Tôi thích nấu nướng. Cô ấy thì thích ăn. Chúng tôi có nhắc đến bánh quy tươi. Một vài phút sau cô nói: "Tôi tưởng chúng ta sẽ ăn bánh quy tươi?" Tôi nói với cô ấy bánh quy đang trong lò nướng rồi. Cô ấy không thể tin rằng tôi đã làm bánh quy nhanh được như vậy. Quan tâm nghiêm túc đến công việc sẽ giúp bạn làm được bánh quy hay làm bất cứ điều gì khác.

Cứ thỉnh thoảng tôi lại mở một "Phòng khám bán hàng" tại khách sạn Bellevue-Stratford, Philadelphia. Mọi người đến từ khắp nơi trên cả nước, thậm chí ở tận phía tây từ California. Họ không đến để gặp tôi mà để chia sẻ những ý tưởng được tiết lộ bởi tôi. Tại đó, lần gần đây nhất, tôi có bài thuyết trình bắt đầu lúc 8 giờ tối và kết thúc lúc 11 giờ 30. Không ai trông có vẻ mệt mỏi cả và hầu hết những người có mặt nói rằng dường như chỉ mới một thời gian rất ngắn trôi qua. Bí mật của bài thuyết trình này là sự đam mê. Đó là sự tích hợp hoàn thiện của các ý tưởng được thể hiện và trao cho tất cả mọi người có mặt hôm đó như thể là có một sự đồng hóa toàn bộ của tất cả mọi người vậy. Tôi sẽ không thể lôi cuốn được một đám đông trong vòng ba tiếng rưỡi đồng hồ như thế nếu không có một sự hài hòa về suy nghĩ và đam mê.

Hãy tập trung và kéo mọi năng lượng của bạn lại với nhau. Nó sẽ biến công việc thành sở thích. Sự lười biếng, thờ ơ, chán nản và ngu ngốc sẽ nhường chỗ cho sự tỉnh táo, nghiêm túc, năng động và hiệu quả. Hãy thả mình vào công việc, đánh mất chính mình trong những gì bạn đang làm và bạn sẽ không để ý đến thời gian hay nỗ lực mình đã phải bỏ ra nữa. Rõ ràng đây là những gì đã xảy ra với tôi tại "Phòng khám bán hàng" lần trước. Tôi đã không để ý đến cả thời gian hay công sức. Tôi thích nghĩ về sự đam mê như là do Chúa đã chiếm lấy tôi, hòa trộn mọi thứ vào một thể kiến thức thống nhất. Điều đó tạo ra sự đam mê.

5. Nhìn lại bản thân

Nguyên tắc thứ năm để tạo ra sự đam mê là nhìn lại bản thân.

Aristotle từng nói: "Chúng ta là những mảnh vỡ của một con người". Con người có khuynh hướng chiêm ngưỡng chính mình qua những tấm gương được tô màu bởi các giáo lý, tín ngưỡng, tôn giáo và những ảo ảnh. Những cách đánh dấu bản thân cổ lỗ sĩ này gây ảnh hưởng mạnh mẽ tới chúng ta và có khuynh hướng giam giữ con người trong sự khuất phục. Phân tích những điều này và lấy những phần tốt nhất của chúng để giác ngộ chính bản thân mình. Đừng trở thành nô lệ cho bất kỳ thứ gì. Hãy vứt bỏ những thứ thừa thãi. Hãy phá vỡ bất kỳ xiềng xích nào đang giữ

chân bạn. Hãy cố gắng để có được một bức tranh và đánh giá chân thực về bản thân bằng chính tâm trí của mình. Bạn sẽ nhận ra sự hoàn hảo ở chính mình và khả năng để tạo nên sự hoàn thiện đó.

Tại sao không tự đánh giá lại bản thân và thanh lọc tinh thần mình ngay bây giờ đi? Hãy nhìn vào chính mình, và thanh lọc trí não của bạn khỏi mọi tạp chất. Chúng phá vỡ sự hài hòa, thống nhất và cản trở niềm đam mê. Thanh lọc tinh thần tốt sẽ mở rộng chân trời của bạn và cho bạn cơ hội để tận dụng kiến thức và sức mạnh của bạn. Nó giúp bạn thoát khỏi sự thất vọng và mất niềm tin, khi đó bạn đạt được toàn bộ tiềm năng của mình.

Thỉnh thoảng hãy nhìn vào chính mình. Hãy nhìn vào bản thân và hành động của bạn bằng lý trí. Lý trí ở đó để hướng dẫn và chỉ đường cho bạn. Bằng cách nhìn lại chính mình, bạn sẽ tìm thấy con người, tâm hồn và nguồn nhiệt huyết của mình. Hãy nhớ rằng lý trí giữ ghế thẩm phán và nó sẽ trao cho bạn quyền làm chủ tuyệt đối đối với tư duy của bạn. Hãy sử dụng nó và bạn sẽ tạo ra sự đam mê.

6. Quan niệm đúng đắn

Nguyên tắc thứ sáu để tạo ra sự đam mê là nhận định đúng đắn một quan niệm. Từ quan niệm "conception" trong tiếng Anh xuất phát từ các từ Latin "con" và "capere", có nghĩa là "nắm bắt" hoặc "lấy". Hình thành quan niệm đúng đắn về một khái niệm vật thể hay phi vật thể nghĩa là đưa vào trí óc tất cả các bộ phận cấu thành nên nó, nghĩa là nắm bắt một khái niệm, phân tích và sử dụng nó để hình thành các ý tưởng cho bản thân mình một cách hứng thú. Đó là hiểu ý nghĩa của từ ngữ, giải thích các biểu tượng và tạo ra kế hoạch làm việc một cách khoa học.

Edward Gibbon - nhà sử học nổi tiếng người Anh - từng viết: "Sự suy tàn và thất bại của đế chế La Mã và những tàn tích của Thủ đô của họ đã khiến tôi nảy ra một ý tưởng - thứ đã cho tôi đam mê và giữ tôi luôn bận rộn suốt gần hai mươi năm cuộc đời tôi". Một khi đã có quan niệm đúng đắn và rõ ràng, sự quan tâm và hứng thú sẽ tạo ra niềm đam mê.

Một quan niệm mới về bán hàng đã khiến cho tôi đơn giản hóa việc bán hàng thành một môn khoa học. Tôi đã chứng minh bằng kinh nghiệm rằng bán bất kỳ sản phẩm hoặc dịch vụ nào đều có thể thu được thành công bằng cách áp dụng Luật quân bình. Tôi cũng chứng minh rằng cách khoa học nhất để đưa Luật quân bình vào thực tế là sử dụng điện thoại. Làm theo nguyên tắc này đã

giúp tôi bán được tổng cộng mười triệu đô la bảo hiểm nhân thọ qua điện thoại. Kết quả đó có được nhờ quan niệm mới về một ý tưởng cũ. Nó tạo ra sự đam mê. Hãy cố gắng hiểu được quan niệm rõ ràng về nghề nghiệp của bạn. Bạn sẽ ngạc nhiên về kiến thức và cơ hội mà nó mang lại. Bạn giật mình vì những gì chúng khơi dậy ở bạn. Chúng sẽ khiến bạn say mê.

Chương "Chìa khóa của thành công" cho bạn thấy mục đích của tập trung sự chú ý và khơi dậy sự quan tâm của bạn đối với từ ngữ. Hình thành quan niệm đúng về một từ là hiểu nghĩa chính xác và đầy đủ của từ đó. Người ta đã phát triển lý thuyết về ngữ pháp. Đó là nghiên cứu về quan niệm thực sự của các từ và được phát triển thành khoa học như là một phương tiện tiện lợi để mang lại sự hiểu biết và hòa bình trên thế giới. Quan niệm đúng đắn về từ sẽ dạy chúng ta hiểu; và sự hiểu biết sẽ giúp bạn làm được bất cứ điều gì. Nó tạo ra niềm đam mê.

7. Hồi tưởng

Nguyên tắc thứ bảy để tạo ra niềm đam mê là hồi tưởng. Hồi tưởng trong tiếng Anh xuất phát từ hai từ Latin: "retro", có nghĩa là "trở lại"; và "specere", có nghĩa là "nhìn". Đó là hành động, sức mạnh hay tâm trạng để hồi tưởng lại quá khứ. Nghĩa là sự đánh giá lại trải nghiệm và các sự kiện trong quá khứ. Việc nhìn lại mình thường sẽ giúp truyền cảm hứng cho chúng ta nhìn về phía trước một cách tích cực hơn. Việc xem xét lại thành quả trong quá khứ cho phép chúng ta kiểm tra năng lực của mình, xem xét lại lỗi sai, đánh giá lại quá trình, khắc phục lỗi và sửa chữa các thiếu sót của chính chúng ta.

Tất cả các nhà kinh doanh đều cài đặt một hệ thống kế toán liên kết tất cả các bộ phận của doanh nghiệp thành một tổng thể. Tất cả các giao dịch được ghi lại chi tiết ở đó. Đây là một phương tiện nhanh chóng và dễ dàng sử dụng để quản lý và điều hành doanh nghiệp. Mỗi bộ phận của doanh nghiệp được kiểm tra trong mối quan hệ với toàn thể đơn vị. Cứ sau vài tháng, sẽ có một cuộc kiểm toán được thực hiện và mỗi bộ phận được kiểm tra và so sánh với các bộ phận khác. Sự cân bằng sẽ được thiết lập lại. Một nhà kinh doanh hoạt động theo hệ thống này có thể dễ dàng xác định lãi hay lỗ. Nhờ xem xét lại, nhiều doanh nghiệp đã tránh khỏi lụn bại và tiếp tục tiến bộ, phát triển.

Nguyên tắc hồi tưởng được áp dụng tương tự cho một cá nhân. Hãy dành thời gian nghỉ ngơi để nhìn lại trải nghiệm và những thành quả đạt được trước đây để phân tích và cải thiện chúng. Bạn

có thể phát triển và tạo ra một kế hoạch khoa học hơn để vận hành một thứ gì đó. Đánh giá trải nghiệm và hình dung nó kết hợp với năng lực của bạn là một cách tinh tế và thiết thực để tạo ra sự đam mê. Việc chuẩn bị cuốn sách này là một trong những cách mà tôi hồi tưởng và mỗi chương là một sự khích lệ để tạo ra đam mê cho phần tiếp theo.

Trong *I Peter* (4:11) có viết: "Khi làm bất cứ điều gì, hãy làm nó với tất cả năng lực mà Đức Chúa Trời ban". Nghề nghiệp của một người là một ban ngành, thực hiện dịch vụ cho một người khác là đóng góp vào công việc nào đó. Sự hoàn hảo của một dịch vụ trong cả quá trình chi tiết sẽ tăng đáng kể nhờ có quá trình hồi tưởng. Việc đó phù hợp với khả năng mà Thiên Chúa đã ban tặng và nó sẽ cho phép bạn thể hiện sự kiên nhẫn, siêng năng, chân thành, sự quan tâm và lòng tốt của mình. Việc đó giúp mở rộng cách suy nghĩ, khiến bạn để ý đến nhiều thứ hơn trong cuộc sống và khiến bạn sáng suốt hơn. Nó làm cho bạn tỉnh táo hơn khi làm nhiệm vụ, ân cần hơn với đồng nghiệp của mình, đối xử tốt hơn với những người dưới trướng bạn, và trung thành hơn với cấp trên của mình. Hồi tưởng giúp thúc đẩy "Sức mạnh mà Đức Chúa Trời ban".

Hồi tưởng là một cách tiếp cận khoa học để đánh giá lại công sức và thành quả đạt được trong quá khứ. Điều đó sẽ giúp bạn đặt nền tảng vững chắc để xây dựng các kế hoạch trong tương lai. Hồi tưởng trong thực tế để tạo ra niềm đam mê.

Niềm đam mê đã được định nghĩa. Bảy nguyên tắc giúp tạo ra đam mê cũng đã được liệt kê. Hãy quay lại và đọc lại kỹ từng nguyên tắc sao cho chúng được ghi nhớ vào tâm trí bạn. Những nguyên tắc này là máy phát để tạo ra sự đam mê. Khả năng làm việc một cách hiệu quả và khả năng lãnh đạo phải được truyền cảm hứng từ sự đam mê. Để giúp bạn học lại, tôi sẽ liệt kê lại Bảy nguyên tắc:

Nguyên tắc đầu tiên để tạo ra sự đam mê là: Chuẩn bị.

Nguyên tắc thứ hai để tạo ra sự đam mê là: Đặt câu hỏi.

Nguyên tắc thứ ba để tạo ra sự đam mê là: Có thái độ đúng đắn.

Nguyên tắc thứ tư để tạo ra sự đam mê là: Tập trung.

Nguyên tắc thứ năm để tạo ra sự đam mê là: Nhìn lại bản thân.

Nguyên tắc thứ sáu để tạo ra sự đam mê là: Quan niệm đúng đắn.

Nguyên tắc thứ bảy để tạo ra sự đam mê là: Hồi tưởng.

Không phải là làm việc hàng giờ liền mà là làm việc vào đúng giờ có thể giúp bạn thăng tiến, kiếm được nhiều tiền hơn, được tăng lương và giúp bạn tiến lên phía trước. "Sự chần chừ là kẻ trộm thời gian". Trì hoãn và thiếu quyết đoán phần lớn là do thiếu đam mê. Hãy bắt đầu ngay bây giờ để đưa bảy nguyên tắc vào thực tiễn và tạo ra sự đam mê. Bạn có rất nhiều động lực thôi thúc bạn làm việc. Bạn có đầy những hy vọng và mong muốn chưa được hoàn thành, và cách duy nhất để biến chúng thành hiện thực là tạo ra sự đam mê và bắt tay vào làm việc. Vào đầu thế kỷ XIX, John Anster đã viết trong một vở kịch rằng:

"Sự thiếu quyết đoán đem đến sự chậm trễ,

Và ngày trôi đi vì những lời than vãn về những ngày đã mất.

Bạn có nghiêm túc không? Vậy thì hãy nắm bắt từng phút.

Sự táo bạo bao trùm sự thông thái, sức mạnh và phép thuật trong đó.

Hãy bắt đầu và tâm trí sẽ sôi sục.

Hãy bắt đầu và công việc sẽ hoàn thành."

Quy luật tự nhiên là: "Hãy cứ làm đi và bạn sẽ có sức mạnh". Do đó, dù điều bạn muốn làm là bất cứ cái gì đi nữa, thì hãy cứ bắt tay vào làm trước. Một khi bạn bắt đầu tạo ra được niềm đam mê, bạn sẽ có tất cả nhiệt huyết, sức sống và sức mạnh mà bạn cần để hoàn thành được công việc. Hãy thử đi và bạn sẽ nhận được thành quả mình mong đợi. Thành công và sự cải thiện của bạn sẽ hấp dẫn, kích thích bạn tới mức bạn không thể tưởng tượng được.

Sự đam mê là một trong những tài sản lớn nhất mà bạn có thể có. Nó tốt hơn nhiều so với tiền bạc, quyền lực và danh tiếng. Có niềm đam mê, bạn sẽ trở thành chủ nhân của tất cả những điều đó. Niềm đam mê vượt qua mọi định kiến và mọi trở ngại. Kết hợp sự đam mê với niềm tin và sự sáng tạo, bạn có thể dời núi, lấp biển và đạt được kết quả chưa từng thấy.

Để tạo ra điện phải tốn tiền và các công ty điện lực không muốn lãng phí nó. Họ đã áp dụng rất nhiều biện pháp để tiết kiệm điện hết mức có thể. Điện rất đáng giá, và sự đam mê cũng vậy. Đừng phí phạm nó. Hãy nhớ "Meden Agan" - "Không có gì quá mức". Điều này cũng cần được áp dụng cho đam mê. Hãy kiểm soát,

định hướng và quản lý niềm đam mê của mình dựa vào sự khôn ngoan, óc phán đoán và chuẩn mực xã hội. Chúa Giêsu đã nói: "Đừng quăng ngọc trai cho kẻ tầm thường". Đây chỉ là một cách nói khác cho việc đừng lãng phí năng lượng và sự nhiệt tình của bạn vào những thứ vô giá trị. Trở thành "ngọn lửa" của bữa tiệc đêm hôm trước có thể khiến bạn thành gáo nước vào ngày hôm sau.

Đam mê một cách khôn ngoan và thận trọng sẽ truyền cảm hứng để mọi người tự tin hơn, khiến mọi người tin tưởng vào bạn, họ sẽ hợp tác với bạn và yêu quý bạn. Nó sẽ làm cho những gì bạn đang làm, hoặc những gì bạn đang bán - có thể là chính bạn hoặc một ý tưởng của bạn - trở nên có tiếng nói và chan chứa lòng chân thành. Nó sẽ hô biến năng lực của bạn thành tiền.

Lỗi không phải ở số trời, Brutus à!

Lỗi là ở chính chúng ta đã tự hạ thấp mình.

Chương 14
ĐỐI PHÓ VỚI SỰ HỜ HỮNG

Trong số rất nhiều câu chuyện nổi tiếng về họa sĩ người Mỹ James McNeill Whistler, tôi nghĩ câu chuyện sau đây là một trong những chuyện hay nhất. Nó cho thấy niềm tin lớn lao của ông và cả sự thiếu kiên nhẫn của ông với những lời khen nửa vời.

Khi chuyên gia in ấn người Mỹ Frederick Keppel lần đầu tiên gặp người nghệ sĩ tại xưởng vẽ Tite Street, Whistler đã dẫn ông ta tới bức chân dung nổi tiếng của Sarasate và đặt tay lên vai Keppel, nói:

"Chẳng phải nó rất đẹp sao?"

"Chắc chắn là vậy rồi", ông trả lời.

"Không", Whistler nói, "nhưng chẳng phải nó rất đẹp sao?"

"Thực sự rất đẹp", Keppel nói.

Whistler cao giọng hét lên: "Chết tiệt, ông bạn! Chẳng phải nó rất đẹp sao?"

Whereupon Keppel hét lên: "Chết tiệt, thực sự rất đẹp!"

Và Whistler đã rất hài lòng.

Ông đã đưa ra quan điểm của mình. Sự xuất sắc xứng đáng với một cái gì đó hơn là một lời khen chung chung.

Chỉ quan tâm thôi là không đủ

Có nhiều trường hợp bạn cần phải thể hiện sự phấn khích. Màn vỗ tay tuyên dương phải tương xứng với thành quả đạt được. Vì vậy,

trong việc lựa chọn tìm đầu ra cho tài năng của mình, một người nên đầu tư sự nhiệt tình vào công việc mà anh ta hy vọng sẽ truyền cảm hứng cho người khác. "Sự quan tâm" nửa vời là không đủ. Bất kỳ kẻ ngốc nào cũng có thể "quan tâm". Nhưng nó không phải là "sự quan tâm"; niềm đam mê mới là thứ thay đổi thế giới.

Gần đây tôi nhận được một lá thư từ một chàng trai trẻ không hài lòng với công việc hiện tại và nghĩ rằng mình sẽ "chán không muốn bán nữa". Tôi chỉ có thể trả lời rằng tôi không biết liệu có ai muốn xem xét việc mua dịch vụ của một người ảo tưởng rằng chỉ "quan tâm" thôi là đủ để thay thế cho sự phấn khích.

Trên khắp nước Mỹ ngày nay, có hàng ngàn thanh niên nghĩ rằng họ sẽ "quan tâm" đến điều này, "quan tâm" đến điều kia hoặc "quan tâm" đến điều gì khác, nhưng liệu có ai, xét một cách thực tế và cân bằng giữa những gì họ muốn và những gì họ đã đóng góp được? Họ chỉ đơn thuần là ghen tị với thứ gì đó tốt hơn những gì họ đang có. Họ nghĩ rằng mình muốn trở thành một người bán hàng hoặc một nhà báo hoặc một người làm quảng cáo, không phải vì họ cảm thấy rằng họ có khả năng phù hợp cho những vị trí đó, mà chỉ vì hầu hết mọi thứ khác dường như cung cấp nhiều cơ hội hơn công việc mà họ đang làm thôi.

Làm thế nào để có quyết định đúng đắn về nghề nghiệp?

Một người nên suy nghĩ lâu dài và nghiêm túc về những gì anh ta muốn làm và quan trọng hơn là những gì anh ta cảm thấy mình phù hợp để làm. Anh ta không nên nghĩ rằng sự bất mãn hiện tại có thể được chữa khỏi chỉ bằng việc chuyển sang một nơi khác. Sự tiến bộ không tồn tại trong việc từ bỏ việc này và nhảy sang việc khác. Một tù nhân ở Sing Sing sẽ không khá hơn khi được chuyển đến nhà tù Alcatraz. Doanh nghiệp cũng chả có lợi gì khi có một nhân viên hành xử như một đứa trẻ đứng ngắm cửa sổ của cửa hàng bánh, thèm muốn chiếc bánh nhưng chẳng có gì để trao đổi. Kiểu người mà các doanh nghiệp và ngành công nghiệp đang tìm kiếm không phải là người *nghĩ* rằng anh có thể làm được việc, mà là người đàn ông đang bùng cháy với niềm tin rằng anh ta có tài năng, sự sáng tạo, nhiệt tình và nỗ lực để tạo ra thành công từ công việc đó của mình.

Ngoài những phẩm chất đó, còn có một tinh thần khác là sự thăng hoa của tất cả các phẩm chất còn lại. Đó là những gì người Pháp có trong tâm trí khi họ gọi một người thành công là một người quá ngu ngốc để nhìn thấy những khó khăn. Một vận động viên chạy bộ tin tưởng vào trái tim mình rằng anh ta có thể chạy một dặm

trong bốn phút và luôn làm theo mục tiêu đó sẽ có nhiều khả năng thực hiện được nó hơn là một vận động viên chạy bộ nghĩ rằng anh ta "quan tâm" đến việc thử làm việc đó. Anh ta có thể nhầm, anh ta có thể không bao giờ chạy nhanh được hơn bốn phút và bốn giây nhưng anh ta sẽ mãi tức giận vì không hoàn thành được nó trong bốn phút. Cuộc đua không phải là về "sự quan tâm", mà là "sự phấn khích".

Sự phấn khích tạo nên thành công

Năng lực tự gây phấn khích cho bản thân là một tài sản quý hiếm. Ý tôi là khả năng để có được hứng thú trong chính chúng ta, về chính bản thân mình thật tuyệt vời. Hàng triệu người có thể cảm thấy phấn khích trước một vụ giết người, một cuộc đua ngựa hay một trận bóng nhưng chúng không thuộc về chúng ta. Cái tôi nói ở đây là sự phấn khích mà có thể tạo ra sức mạnh của chính nó và không phụ thuộc vào việc người khác có biết đến sự tồn tại của nó hay không. Điều đó không có nghĩa là chúng ta không nên đi xem đá bóng. Tuy nhiên, một người sẽ có một cuộc sống tinh thần nghèo nàn nếu anh ta không thể tìm thấy bất kỳ thứ gì có thể gây ra sự phấn khích của anh ta từ hy vọng và cơ hội của chính bản thân mình.

Chỉ "quan tâm" đến điều gì đó, đặc biệt là điều gì đó liên quan đến hạnh phúc tương lai của bạn, là không đủ. Quan tâm, xét trong ngữ cảnh về lợi ích cá nhân, chỉ có ích nếu nó tỷ lệ thuận với cường độ của sự quan tâm đó. Một người đàn ông quan tâm đến việc bán hàng có thể gặp rất nhiều người quan tâm đến việc mua, nhưng họ hiếm khi nhận được nhiều hơn sự quan tâm thoáng chốc. Anh ta khó có thể hy vọng mình sẽ tạo được cho người khác một cảm giác phấn khích nếu bản thân anh ta không cảm thấy như vậy. Và nếu bạn đang nghĩ (và tôi hy vọng bạn thực sự nghĩ như vậy), sự tĩnh tâm là một phẩm chất thậm chí còn quan trọng hơn sự phấn khích thì hãy để tôi giải thích. Sự tĩnh tâm đó và loại phấn khích mà tôi đang nói đến phần nhiều là cùng một thứ. Không có sự tĩnh tâm nào có thể sánh được với sự tĩnh tâm là biểu hiện bên ngoài của lòng nhiệt tình xuất phát từ một tinh thần đã được khai sáng ở bên trong. Tôi đã thấy những người bị cuốn theo một sản phẩm hoặc một ý tưởng, say mê về một khái niệm đến nỗi họ buộc bản thân phải im lặng để kiểm soát được cảm xúc. Tôi, tất nhiên rồi, lại đang kể lại những người không tầm thường, nhưng chúng ta đâu còn ví dụ nào khác nữa?

Những người thành công thực sự thường không phải là những người hay im lặng, mà là những người trầm tính, quá bận rộn để

lãng phí hoặc làm giảm sự tập trung bằng việc hô hào lên những suy tính của họ. Họ biết rằng việc thể hiện sớm sự nhiệt tình sẽ làm giảm cơ hội thành công của họ và sự phô trương dự án sẽ không có lợi cho công cuộc hoàn thành dự án đó. Họ giữ cho bản thân và do đó tự bảo vệ mình trước những ảnh hưởng bên ngoài có thể làm phân tán tinh thần khỏi mục tiêu của họ. Tuy nhiên, thật sai lầm khi nghĩ rằng sự tĩnh tâm của một niềm tin tuyệt đối sẽ khiến mọi người không cảm nhận được ngọn lửa trong họ. Mọi người sẽ đánh hơi được ý tưởng ấp ủ và sự nhiệt thành ẩn sau vẻ ngoài điềm tĩnh. Một người càng khiêm tốn về những gì anh ta đang ấp ủ sẽ càng kích thích sự tò mò của mọi người hơn. Nhưng cho dù bạn là người hay nói chuyện hay là người kín đáo, không hòa đồng, cũng đừng bao giờ mong đợi mọi người sẽ hào hứng với điều gì đó mà chính bạn cũng chỉ đơn thuần "quan tâm".

Thất bại là sự nửa vời.

Thành công thì luôn "nóng bỏng".

Chương 15
ĐIỀU THÚ VỊ NHẤT TRÊN THẾ GIỚI

Cách đây vài năm, tôi đã gửi một bảng hỏi cho hàng trăm nhân vật lãnh đạo trên cả nước đến từ mọi ngành nghề khác nhau. Bảng câu hỏi rất đơn giản: "Đối với bạn, điều gì là thú vị nhất trên thế giới?" Các câu trả lời vô cùng đa dạng và thú vị. Một số người nói là cuộc sống, một số người trả lời là tình yêu, một số khác nói là mẹ thiên nhiên, một số nói là tôn giáo, một số nói là nghệ thuật, một số nói là điêu khắc, một số khác nói giáo dục, một số khác nói khoa học và một số khác nói kinh doanh. Mỗi người nói một kiểu. Và tất cả đều đúng theo một cách nào đó.

Đừng đánh giá thấp khả năng của bạn

Điều thú vị nhất trên thế giới là chính Bạn. Đây là thời điểm thích hợp để gác mọi thứ lại và dành ra một phút, tự vỗ vai bản thân bằng cách đưa ra một vài đánh giá có thể truyền cảm hứng cho bạn, để đạt được nhiều thành tựu lớn hơn. Bạn ít khi đánh giá cao những gì bạn đang có hoặc những gì bạn có khả năng làm được. Thường thì những lời khen đó phải đến từ bên ngoài. Bạn đối xử quá nghiêm khắc với bản thân mình. Bạn đã không dành thời gian để nhìn lại bản thân, phân tích năng lực của mình, nhận ra đầy đủ sức mạnh và khả năng của mình và thực sự khám phá sinh vật tuyệt vời nằm trong bạn, cũng không phát hiện ra các động lực và khả năng tiềm ẩn mà bạn sở hữu. Bạn đã quên rằng:

"Bạn là muối của thế giới". "Bạn là ánh sáng của thế gian". Bạn quên rằng bạn là điều tuyệt vời nhất mà Chúa từng tạo ra. Hãy nhớ rằng Tâm trí và suy nghĩ của tâm trí có sự thống trị trên Trái Đất và tất cả mọi thứ. Nó là thứ biến bạn thành Chủ nhân của Trái Đất. Bạn phải nhớ rằng: Bạn là sinh vật có thể suy nghĩ, hiểu, phối

hợp, phân tích, hình dung, có thể tưởng tượng, sáng tạo và nhìn thấy được sản phẩm hoàn chỉnh từ một bản thiết kế. Tất nhiên, chính bạn là người phát minh, khám phá và xây dựng những điều kỳ diệu xung quanh bạn. Chính bạn là người đã khai thác các năng lượng của thiên nhiên và biến những năng lượng đó thành ánh sáng, sức mạnh và nhiệt năng để làm cho Trái Đất có thể duy trì sự sống của con người. Chính bạn là người có thể kết hợp các ý tưởng với tài nguyên thiên nhiên và biến chúng thành các món đồ có giá trị kinh tế để được mọi người thưởng thức. Chính bạn là người có niềm tin, tầm nhìn, sự quyết đoán và sự can đảm để biến khả năng của bạn thành tiền mặt và thực hiện những ý tưởng không chỉ làm phong phú cuộc sống của bạn mà còn giúp nước Mỹ trở thành một quốc gia tốt đẹp hơn - một môi trường sống hạnh phúc hơn.

Bạn đánh mất chính mình trong những thứ bạn đã tạo ra. Bạn bị lạc giữa những thứ của chính bạn. Bạn phải ra ngoài và làm cho mình được mọi người biết đến.

Theo một truyền thuyết cổ xưa của Ấn Độ, có một thời tất cả con người trên Trái Đất đều là các vị Thần. Tuy nhiên, con người đã phạm tội, lạm dụng đặc quyền của mình và bị tước quyền được hưởng Di sản thiêng liêng của mình. Thần Brahma, Thần của tất cả các vị Thần, đã quyết định loại bỏ Đầu Thần khỏi con người. Vị Thần này đã rất bối rối không biết phải làm gì với chúng. Ngài muốn giấu chúng đi ở nơi mà chính con người sẽ không thể tìm thấy được. Thay vì gánh vác trách nhiệm to lớn này, Thần Brahma quyết định triệu tập tất cả các vị Thần khác, yêu cầu giúp Ngài giải quyết vấn đề về nơi cất giấu Đầu Thần của con người.

Thần Isaac, Thần Jacob, Thần Abraham, Thần Sự thật, Thần Tâm linh, Thần Linh hồn, Thần Tình yêu, Thần Quy luật, Thần Hòa bình, Thần Trí tuệ và tất cả các vị Thần khác đã gặp nhau trong một hội nghị lớn để đưa ra quyết định này.

Thần Brahma mong muốn biết ý kiến của tất cả. Một vị Thần đề nghị, Đầu Thần phải được loại bỏ khỏi con người và được đặt trên đỉnh núi cao nhất. Thần Brahma nói: “Không, đừng giấu nó ở đó. Con người sẽ leo lên những ngọn núi và anh ta sẽ quét khắp những đỉnh núi cao nhất và tìm thấy những cái Đầu”.

Một vị Thần khác cho rằng Đầu Thần nên được chôn sâu dưới lòng đất. Thần Brahma nói: “Không, đừng giấu nó trong lòng đất. Con người sẽ đào xuống lòng đất để tìm vàng, bạc và các kim loại quý khác và ở đó anh ta sẽ tìm thấy nó”.

Một vị Thần khác đề nghị giấu nó ở phần sâu nhất của đại dương. Thần Brahma nói: "Không, đừng giấu nó dưới đáy đại dương. Con người sẽ lặn xuống, tìm kiếm dưới đáy biển và ở đó anh ta sẽ tìm thấy nó".

Cuối cùng, Thần Trí tuệ nói: "Vậy thì, chúng ta hãy giấu Đầu Thần trong chính con Người". "Đúng", Thần Brahma nói, "chúng ta sẽ giấu nó ở đó, bởi vì con người sẽ không bao giờ nghĩ đến chuyện tìm kiếm nó trong chính mình".

Sức mạnh ẩn giấu bên trong mỗi người

Vì vậy, Đầu Thần đã được ẩn giấu trong con người kể từ đó. Nó vẫn ở đó. Con người không ngừng đào đất, leo núi, tìm kiếm nó ở khắp mọi nơi, ngoại trừ duy nhất nơi cần phải tìm. Con người đang cố gắng tìm nó ở phía bên ngoài.

Hãy hướng vào trong và ở đó bạn sẽ tìm thấy Đầu Thần của bạn. Khoảnh khắc tìm thấy nó, bạn sẽ nhận ra ý thức về năng lượng sáng tạo tuyệt vời tồn tại trong bạn. Sức mạnh to lớn đó, sức mạnh chưa được khai thác đó, thứ động năng đó, thứ linh hồn không thể chinh phục được trong bạn đó đang khao khát được thể hiện, khao khát được công nhận. Sức mạnh đó đang cầu xin để có cơ hội nâng bạn lên một tầm cao mới và giúp bạn đạt được những thành tựu lớn hơn. Năng lượng sáng tạo tuyệt vời này trong bạn là một người khổng lồ bị cầm tù mà khi được giải phóng có thể sẽ đưa bạn đến một thành công không thể tưởng tượng nổi.

"Người thông minh nhất thế giới là người sống bên trong bạn", Tiến sĩ Frank Crane nói. "Tôi nói người sống bên trong bạn có nghĩa là một Người khác đã và đang làm mọi thứ cho bạn từ trước đến giờ".

Nó gần hơn bạn nghĩ?

Người nông dân Boer đã bán trang trại của mình tại Kimberley, Nam Phi vì anh ta không thể kiếm sống ở đó nữa. Trang trại đó ngày nay là mỏ kim cương Kimberley, một trong những địa điểm giàu có nhất trên toàn cầu. Tiến sĩ Russell H. Conwell kể một câu chuyện tương tự trong "Mảnh đất Kim cương". Truyện kể về một người nông dân Pennsylvania đã bán trang trại của mình để cùng anh trai đi khai thác dầu ở Canada. Chủ sở hữu mới, khi xem qua trang trại, phát hiện ra rằng nguồn nước gia súc uống là một con lạch nhỏ. Dưới đó một khối cặn nặng đã trồi lên bởi những cơn mưa từ vùng đất phía trên. Khối cặn được đem đi xét nghiệm và

người ta tìm thấy nó có chứa dầu. Trang trại đó đã biến thành Thành phố Dầu, Pennsylvania, một trong những trung tâm dầu mỏ giàu nhất thế giới.

Bạn có thể sẽ trở thành như một trong những người nông dân này. Bạn có thể đang tìm kiếm những lĩnh vực giàu có ở những nơi khác trong khi sự giàu có đó ở ngay trong bạn.

Lĩnh vực chưa phát triển nhất ở đất nước này, nguồn mỏ lớn nhất mà bạn từng biết, nằm ngay dưới chiếc mũ của bạn và ngay phía trên cổ áo của bạn. Tại thời điểm này, nguồn mỏ tuyệt vời này đang chờ bạn khai thác. Những gì nó sẽ mang lại, những gì nó sẽ sản xuất, không ai biết được là gì, ngay cả bạn cũng không. Bạn sẽ không bao giờ biết được nguồn tài nguyên không giới hạn có sẵn ngay trong tay mình cho đến khi bạn bắt đầu đào sâu. Bằng cách tìm kiếm, bạn sẽ khám phá ra những sức mạnh và khả năng tiềm ẩn mà bạn chưa từng nghĩ là tồn tại trong mình. Bằng cách khai phá, bạn sẽ nhận ra những suy nghĩ và ý tưởng không chỉ làm giàu thêm túi tiền của bạn, mà còn giúp lấp đầy cuộc sống của bạn với những giá trị đầy đủ và sâu sắc hơn. Qua việc chọn lọc, bạn sẽ thấy vô số cơ hội có sẵn. Một thế giới mới với sự giàu có chưa từng thấy sẽ được tiết lộ cho bạn. Đó là những điều mà bạn chưa từng mơ ước tới. Bạn sẽ có một cuộc sống đầy đủ hơn, phong phú hơn và tươi đẹp hơn.

Huxley đã từng viết thư cho Kingsley: "Ngày thiêng liêng nhất trong cuộc đời của một người là khi anh ta có thể tin vào điều gì đó. Đức tin là lý do con người trở nên can đảm. Mọi tiến bộ và mọi kết quả khoa học đều là kết quả của niềm tin".

Đức tin vĩ đại nhất bạn có thể có

Bạn có thể tin vào một số thứ mê tín. Bạn có thể tin vào may mắn. Bạn có thể tự tin vào những lãnh đạo khác. Nhưng đức tin lớn nhất là tin vào vị thần vĩ đại bên trong bạn.

"Hãy nhớ rằng cơ thể con người là Đền thờ. Thần thánh ẩn hiện trong mỗi con người".

Trước khi Tiến sĩ Charles P. Steinmetz - "phù thủy" ngành điện qua đời, có người đã hỏi: "Theo ý kiến của ông, ngành khoa học nào sẽ đạt được tiến bộ nhất trong hai mươi lăm năm tới?" Ông nhún vai, nhíu mày, đặt tay lên đầu và suy nghĩ trong vài phút, rồi bật ra câu trả lời: "Khai sáng tâm linh. Khi con người ý thức được một sức mạnh tâm linh vĩ đại tồn tại trong bản thân mỗi người và

bắt đầu sử dụng những lực lượng đó trong khoa học, trong kinh doanh và trong cuộc sống, sự tiến bộ của loài người trong tương lai sẽ không thể tưởng tượng được."

Chính năng lượng sáng tạo và thế lực vô hình to lớn này đã biến John D. Rockefeller từ một người kế toán buồn tẻ trở thành người giàu có nhất thế giới. Chính năng lượng này đã biến Andrew Carnegie từ một cậu bé kiếm mười đô la một tuần trở thành vị vua thép của nước Mỹ. Chính năng lượng này đã biến một hạ sĩ quan nhỏ bé thành vị tướng vĩ đại nhất thế giới Napoleon Bonaparte.

Làm thế nào để khai thác sức mạnh trong bạn?

Năng lượng sáng tạo và tinh thần tuyệt vời này trong bạn lớn hơn cả đức tin, quyết tâm, tầm nhìn, tham vọng, và lớn hơn cả sự tự tin. Năng lượng đó là sự kết hợp của tất cả những thứ đó và thêm nhiều hơn nữa. Nó là bản chất và cốt lõi làm nên con người bạn. Đó là một sức mạnh không thể phá hủy tồn tại trong bạn. Nó là nguồn năng lượng động được ẩn giấu bên trong linh hồn của bạn. Bằng cách dựa vào nó, sử dụng và áp dụng nó để biến khả năng của bạn thành tiền, bạn có thể tăng gấp đôi thu nhập hiện tại của mình và đạt được bất cứ điều gì trái tim bạn mong muốn.

Hãy dành một khoảng thời gian nhất định mỗi tuần để học tập. Hãy dành thời gian để suy nghĩ và thiền định. Hãy dành thời gian để đọc và suy nghĩ lại mọi thứ. Đọc những cuốn sách hay sẽ làm tăng sự hiểu biết của bạn và giúp bạn có thể thể hiện được những gì người khác đang nghĩ. Nếu bạn làm được điều đó, bạn có thể ảnh hưởng và khiến họ làm những việc bạn muốn họ làm.

Lực đẩy và năng lượng có được từ Đập Hoover nằm trong hàng tấn nước được tích trữ trong đó. Mỗi bánh xe tuabin nhận toàn bộ lực và năng lượng của tất cả nước được tích trữ trong con đập đó.

Sức mạnh và sự tiên phong của bạn sẽ là nền tảng của những gì bạn đọc, nghĩ, cảm nhận và là nền tảng của chính con người bạn. Một khi bạn sử dụng được năng lượng hồ chứa vô tận này, một khi bạn bắt đầu sử dụng được chỉ một phần nhỏ của năng lượng lưu trữ trong đó thì sự tiến bộ của bạn sẽ trở nên vô song.

Sức mạnh tinh thần và sự sáng tạo tuyệt vời này có thể vượt qua mọi nghịch cảnh, mọi khó khăn và làm sáng tỏ mọi tình huống, giải quyết mọi vấn đề. Nó sẽ khiến bạn trở thành một con người tràn đầy sức mạnh và sự kiên cường. Năng lượng bên trong sẽ chuyển sự bất lực thành sức mạnh và hành động. Nó sẽ biến sự

yếu đuối, thờ ơ và đau khổ thành sức khỏe và năng lực. Nó sẽ biến sự bình thường thành phi thường. Năng lượng đó sẽ dạy bạn cách để áp dụng được điều mà Chúa đã răn dạy khi Ngài xuống trần thế: "Hãy tận hưởng cuộc sống và tận hưởng nhiều hơn nữa." Hãy tận hưởng cuộc sống ngay trong giây phút vinh quang này.

Năng lượng sáng tạo này đang ở ngay trong bạn, ngay ở đó, luôn sẵn sàng giúp bạn làm việc. Hãy sử dụng nó và năng lực của bản thân và biến chúng thành tiền.

Chương 16
HÔ BIẾN Ý TƯỞNG THÀNH TIỀN

Có ba nhánh quyền lực riêng biệt trong Chính phủ Hoa Kỳ: nhánh Lập pháp, nhánh Tư pháp, và nhánh Hành pháp.

Chức năng của nhánh Lập pháp là chuẩn bị các dự luật. Sau khi tranh luận và xem xét, các dự luật được đề xuất, được thông qua hoặc tạm gác lại. Những dự luật được thông qua sẽ được ban hành.

Chức năng của nhánh Tư pháp là đưa ra phán quyết và xác định tính hợp lệ của bất kỳ luật nào được thông qua bởi nhánh Lập pháp, xem xét luật đó có tuân theo Hiến pháp không. Liệu nó có phù hợp? Nó có đáp ứng nhu cầu nào không? Đây là những câu hỏi mà nhánh Tư pháp sẽ đưa ra cho mọi luật. Nhánh Tư pháp có thể vô hiệu bất kỳ luật nào đã được thông qua bởi nhánh Lập pháp.

Chức năng của nhánh Hành pháp là thực thi tất cả các luật đã được thông qua bởi nhánh Lập pháp và không bị nhánh Tư pháp xóa bỏ. Nhánh Lập pháp làm cho pháp luật đi vào hiện thực.

Các nhánh quyền lực của Trí não

Trí óc cũng có những nhánh quyền lực riêng biệt giúp xử lý các ý tưởng. Chức năng của các nhánh này có sự tương đồng đáng kinh ngạc với ba nhánh của Chính phủ.

Thứ nhất, Cảm xúc là nhánh Lập pháp của Trí óc. Từ cảm xúc trong tiếng Anh xuất phát từ tiếng Latin “emovere”, có nghĩa là “di chuyển ra ngoài”. Nói dễ hiểu hơn là, một suy nghĩ rung động di

chuyển ra khỏi tâm trí, bị hút bởi một thế lực ảnh hưởng từ bên ngoài hoặc được thể hiện ra thành một ý tưởng, đề nghị, biểu tượng hoặc sự vật khác. Cảm xúc là nhận thức được một cái gì đó theo bản năng hay bằng tư duy. Cảm xúc là ăng ten của trí óc, giúp trí óc phát sóng những ý nghĩ vào không gian, và nhận lại những tín hiệu khác từ không gian. Tất cả các ý tưởng, suy nghĩ, đề xuất hoặc xung động đến với Tâm trí đều được tiếp nhận qua Cảm xúc. Một ý tưởng có chất lượng sẽ được phân tích và thông qua bởi Cảm xúc, đó là bộ phận Lập pháp của Tâm trí.

Thứ hai, Phán quyết là nhánh Tư pháp của Trí óc. Phán quyết là hành động đánh giá các hoạt động của trí óc, so sánh và phân biệt kiến thức với nhau, từ đó hình thành các giá trị và các mối quan hệ xã hội. Phán quyết có sức mạnh để phân tích, lý luận, giải thích và phân biệt.

Sau khi ý tưởng đã được thông qua bởi nhánh Lập pháp - Cảm xúc - nó sẽ được chuyển sang nhánh Tư pháp, tức Phán quyết. Phán quyết cân nhắc từng chi tiết của ý tưởng để xác định chất lượng và tính hữu dụng của nó, từ đó xác định xem nó có đáp ứng nhu cầu không và quyết định xem nó có hợp lý hay không. Phán quyết cũng đóng vai trò là trọng tài tối cao, có thể hiện thực hóa hoặc vô hiệu hóa bất kỳ ý tưởng nào, bất kể việc chúng đã được duyệt bởi Cảm xúc.

Sau khi Phán quyết xác định ý tưởng là hợp lệ, trí óc sẽ sẵn sàng để thực thi và hành động.

Thứ ba, Khát vọng là nhánh Hành pháp của Tâm trí.

Khát vọng là niềm đam mê của Cảm xúc, là mong muốn thấy ý tưởng được thực hiện. Khát vọng sẽ biến ý tưởng trở thành Hiện thực.

Bạn phải sử dụng cả ba nhánh quyền lực của Chính phủ để biến Luật thành Hiện thực, và tương tự, phải mất cả ba nhánh quyền lực của Tâm trí để biến một ý tưởng thành Hiện thực. Cảm xúc sinh ra và gửi đi các ý tưởng, Phán quyết xác định tính hợp lệ của ý tưởng và Khát vọng thực hiện ý tưởng thành Hiện thực.

Làm thế nào để sử dụng trí óc của bạn?

Sự hiểu biết về ba nhánh của trí óc sẽ giúp bạn biến ước mơ thành hiện thực, khiến bạn có được nhiều thứ hơn trong cuộc sống và cho phép bạn biến ý tưởng của mình thành tiền. Kiến thức hoàn thiện về cả ba nhánh của trí óc là rất cần thiết nhưng việc một ý

tưởng có thể hoàn thiện và được hiện thực hóa hay không là phụ thuộc vào Khát vọng. Khát vọng là sự kết hợp giữa cảm giác và hành động. Khát vọng sẽ giúp phát huy tất cả các phẩm chất, mọi sự nỗ lực và toàn bộ sức mạnh của trí óc bạn.

Ý tưởng là gì? Một ý tưởng là một hình ảnh được hình thành trong tâm trí. Đó là một bức tranh tinh thần của một cái gì đó bạn đã nhìn thấy, nghe thấy hoặc đã từng suy nghĩ tới. Nó là sự hình thành bản thiết kế mà theo đó, một cái gì đó được phát triển hoặc tạo ra.

Ý tưởng ngay lập tức được xử lý bởi Cảm xúc. Một số ý tưởng bị vô hiệu hóa bởi Phán quyết. Những ý tưởng khác thì bị hút vào trong những mơ mộng hão huyền rồi biến mất như những suy nghĩ thoáng qua. Những ý tưởng khác thì lại chắp cánh và bay đi. Ý tưởng đến và đi, và thường đến cùng với những mong ước. Do đó, người xưa có câu: "Nếu mong ước là một con ngựa, thì người ăn xin hẳn sẽ cưỡi con ngựa đó".

Có mong ước không phải là chuyện xấu, nhưng hiếm khi chúng có thể biến được thành tiền. Mặt khác, một số ý tưởng của bạn có thể rất tốt và có thể biến thành tiền. Hãy tập trung vào những ý tưởng đó và biến chúng thành tiền.

Kế hoạch có thể biến ý tưởng của bạn thành tiền như thế nào?

Làm thế nào bạn có thể biến ý tưởng của mình thành tiền? Đây là một quá trình đơn giản và rất thú vị, hãy thưởng thức trải nghiệm đó.

Vấn đề không phải là bạn phải làm việc với mọi người, viết ra hay tạo nên cái gì. Quan trọng là bạn phải có một phương tiện để truyền đạt ý tưởng của bạn cho người khác. Phương tiện tốt nhất để truyền đạt một ý tưởng là kế hoạch. Kế hoạch tạo ra cho ý tưởng một cơ thể hữu hình. Kế hoạch biến ý tưởng thành một lý tưởng. Một lý tưởng là một hình ảnh hoàn hảo và thiết lập một khái niệm đầy đủ về thứ bạn muốn tạo ra, hoặc sự kiện bạn muốn tổ chức.

Tất cả mọi thứ bạn quan sát được trong tự nhiên đều là những ý tưởng của Chúa. Chúng được thể hiện trong Kế hoạch của Ngài. Kế hoạch này tạo nên cơ thể có hình thức, kích thước và màu sắc cho Ý tưởng. Nếu không, chúng ta đã không thể xác định và phân loại các giống, loài khác nhau khi chúng xuất hiện trong tự nhiên. Đây là một manh mối rõ ràng về lý do tại sao để tạo được ảnh hưởng

hay để tạo ra mọi thứ, tất cả các ý tưởng phải có Kế hoạch.

Nguyên tắc tuyệt vời này được thể hiện trong tất cả chúng ta. Mọi thứ được tạo ra bởi con người đều có nguồn gốc từ Tâm trí. Ý tưởng là vô hình trước khi nó có thể trở thành hữu hình. Ý tưởng là một suy nghĩ, sau đó trở thành một sản phẩm. Tất cả các ý tưởng để thành công phải có một kế hoạch. Kế hoạch không chỉ xác định ý tưởng của bạn, mà nó còn tạo cho bạn động lực để hành động.

Ba Quy luật cố định để tạo Kế hoạch cho ý tưởng của bạn được liệt kê như sau.

Đầu tiên: Tạo một Kế hoạch cho điều bạn mong muốn thực hiện.

Thứ hai: Xây dựng một Quy trình để đưa Kế hoạch thành Hành động.

Thứ ba: Thực hiện chuỗi Hành động để biến Kế hoạch thành Hiện thực.

Kế hoạch vạch nên từ ý tưởng của bạn rất rõ ràng và cụ thể về sự việc, vị trí hoặc tình huống bạn muốn tạo nên. Một khi bạn đã có quyết định thực hiện, hãy tiến hành tạo nên kế hoạch dựa trên ý tưởng đó.

Xây dựng một Kế hoạch và thực hiện nó một cách khoa học là một quy trình rất đơn giản. Một khối vật liệu không liên quan được ném vào với nhau sẽ không xây được thành một ngôi nhà. Mỗi viên gạch, mỗi tấm ván và mỗi chiếc đinh đều phải được đặt vào vị trí của nó. Điều tương tự cũng đúng trong việc xây dựng một Kế hoạch. Mỗi từ, mọi suy nghĩ và mỗi câu đều phải có vị trí của nó. Kế hoạch là một tổ chức các kiến thức đã được sắp xếp để mô tả lý do điều mong muốn làm có thể trở thành Hiện thực. Tạo ra trong tâm trí của người khác niềm tin vào Ý tưởng của bạn là một nghệ thuật.

Cách khoa học nhất để xây dựng một Kế hoạch là tập hợp tất cả các tài liệu lại với nhau, thu thập tất cả các thông tin và tìm hiểu mọi thứ, bạn có thể tìm được điều bạn mong muốn làm. Hãy tìm lịch sử, bối cảnh, mối quan hệ kinh tế và vai trò của nó trong cuộc sống. Hãy phân tích những dữ liệu này, lập nên danh mục, phân loại, sắp xếp, xác định, hiệu chỉnh và lấy những phần tốt nhất của chúng, đưa vào Kế hoạch của bạn. Bao gồm trong Kế hoạch này là bất cứ điều gì sẽ giúp cải thiện kinh doanh, hoặc bất cứ điều gì sẽ giúp cho người khác, bất cứ điều gì sẽ khiến mọi người an tâm, bất

cứ điều gì sẽ làm phong phú thêm cuộc sống của người khác hoặc bất cứ điều gì bạn tìm thấy có thể giúp bạn biến Ý tưởng thành tiền.

Hãy trình bày Kế hoạch này theo trình tự, liệt kê từng bước và cố gắng sử dụng các từ ngữ có tính biểu đạt, mang nhiều hình ảnh. Hãy nói hoặc viết Kế hoạch của bạn bằng các thuật ngữ cụ thể, không phải bằng cách trừu tượng. Hãy trình bày một cách ngắn gọn, súc tích, trực tiếp và dễ hiểu. Hãy điểm xuyết thêm vào Kế hoạch của bạn một chút sở thích cá nhân, một chút gia vị của sự nhiệt tình và làm ngọt nó với đường của lòng tốt.

Quy luật thứ hai: Xây dựng một Quy trình để đưa Kế hoạch vào hoạt động.

Qua việc xây dựng nên Kế hoạch cho việc muốn làm, bạn đã xác định được chắc chắn những gì mình muốn. Kế hoạch để thực hiện điều này hiện đã được tạo nên. Vậy bước tiếp theo là gì? Là phát triển một Quy trình để đưa Kế hoạch cho điều bạn muốn làm trở thành hành động. Quy trình là chuỗi hành động để đưa Kế hoạch vào thực tiễn. Để lên được quy trình đó, bạn cần phải áp dụng Bốn nguyên tắc sau đây. Mỗi nguyên tắc đều vô cùng cần thiết để hoàn thành được Kế hoạch. Những nguyên tắc này là:

1. Nguyên tắc của Niềm tin

Paul đã đưa ra cho thế giới định nghĩa chính xác nhất về niềm tin: "Bây giờ, niềm tin trở thành bản chất của những ước vọng, là bằng chứng của những điều chưa thể nhìn thấy". Niềm tin là tin tưởng hết lòng vào sức mạnh vô hình của Chúa, tức bản chất của những ước vọng. Và bằng cách tuân thủ nghiêm ngặt theo Niềm tin, bản chất của những điều này sẽ trở thành bằng chứng chứng minh cho sức mạnh đó và biến chúng thành sự thật.

Có người hỏi Andrew Carnegie rằng ông coi điều gì là vĩ đại nhất trong những thành công phi thường của mình. Ông trả lời: "Niềm tin vào bản thân, Niềm tin vào người khác và Niềm tin vào công việc của tôi". Thế giới luôn mở đường cho những người biết mình đang làm gì và đang đi đâu.

Vào tối ngày 12 tháng 12 năm 1900, một chàng trai trẻ, ba mươi tám tuổi, được mời phát biểu tại một bữa tiệc tổ chức tại Câu lạc bộ Đại học ở New York. Những vị khách trong bữa tiệc này là những người nổi tiếng nhất trong các ngành nghề công nghiệp và tài chính, dẫn đầu bởi J. P. Morgan. Chủ đề bài phát biểu của chàng

trai trẻ là: "Tương lai của ngành Thép". Anh ta nói trong một tiếng ba mươi phút. Nhờ vào niềm tin không thể suy chuyển của anh về Tương lai của ngành công nghiệp thép và Kế hoạch rất khoa học mà anh đã lập ra, tất cả những người có mặt đều được truyền cảm hứng để đứng lên hành động. J. P. Morgan, vốn dự định sẽ dời đi sau vài phút đầu tiên của bài phát biểu, đã bị thu hút và ấn tượng đến mức ông quyết định thành lập Tập đoàn Thép Hoa Kỳ.

Diễn giả của buổi tối hôm đó là Charles M. Schwab. Như một phần thưởng cho bài phát biểu thể hiện Nguyên tắc niềm tin của ý tưởng, Charles M. Schwab đã trở thành chủ tịch đầu tiên của Tập đoàn Thép Hoa Kỳ, với mức lương một trăm ngàn đô la một năm. Niềm tin rất đáng để nuôi dưỡng.

Niềm tin là sự tin tưởng mãnh liệt vào kết quả thuận lợi của điều gì đó vẫn chưa được xác nhận. Niềm tin mang lại sự sống, sức mạnh và động lực cho Kế hoạch của bạn. Niềm tin truyền cảm hứng cho bạn với sự tự tin tuyệt đối để thể hiện Kế hoạch và khiến bạn có thể biến ý tưởng thành tiền. Bằng mọi cách, hãy xây dựng Niềm tin.

2. Nguyên tắc lặp lại

Trong tự nhiên, Nguyên tắc lặp lại là liên tục và thường xuyên làm lại những điều tương tự. Mỗi ngày, mặt trời luôn mọc ở hướng đông và lặn ở hướng tây, không bao giờ thay đổi. Đêm và ngày lặp lại là một nguyên tắc chắc chắn bất di bất dịch. Bốn mùa liên tục lặp đi lặp lại ngày này qua tháng khác. Các nhà thiên văn học đã đặt đồng hồ của mình theo quy luật này.

Nguyên tắc lặp lại là một trong những yếu tố đóng góp vào việc dạy cho bạn hầu hết những điều bạn học được trong cuộc sống. Ví dụ: Khi còn là một đứa bé, bạn phải mất khá nhiều thời gian để học cách đi bộ. Cuối cùng thì bạn cũng đã biết đi nhờ có Nguyên tắc lặp lại. Bạn cứ lặp đi lặp lại cùng một động tác đi mỗi ngày. Cuối cùng, nhờ sự kiên trì của chính mình, bạn đã có đủ kiến thức, vóc dáng và sự hiểu biết để chinh phục được Nghệ thuật đi đứng. Ban đầu đây có thể là một nhiệm vụ rất khó khăn, nhưng một khi bạn có được kiến thức và kinh nghiệm, việc đi đứng trở nên rất dễ dàng.

Bạn đã học cách nói theo cùng một Nguyên tắc. Thời gian trôi qua, bạn đi đến trường và một lần nữa Nguyên tắc lặp lại là người thầy của bạn. Hết lần này đến lần khác, nguyên tắc đó đã giúp bạn ghi nhớ bảng chữ cái A, B, C, bảng cửu chương và bài thơ đầu tiên mà

bạn đọc trước lớp. Những điều mà Nguyên tắc lặp lại đã dạy bạn giúp đưa kiến thức vào ý thức của bạn. Chúng trở thành một phần của bạn và việc áp dụng chúng rất tự nhiên, dễ dàng.

Thủ thuật của các nhà ảo thuật có vẻ rất dễ làm, đương nhiên chỉ đối với anh ta. Anh ta đã làm cho nó dễ dàng được như vậy là nhờ Nguyên tắc lặp lại.

Khi áp dụng Quy trình để đưa Kế hoạch của bạn vào hoạt động, Nguyên tắc lặp lại là hành động hoàn thiện Kế hoạch bằng cách thực hành. Bạn học cách hiểu nó; học cách căn chỉnh thời gian. Bạn biết khi nào nên nói và khi nào nên im lặng. Bạn cảm nhận được cao độ và tông giọng thích hợp để đưa ra từng từ. Bạn có niềm tin vào Kế hoạch của mình. Bạn học cách cảm nhận lời nói của mình và mọi suy nghĩ trong đó có khả năng truyền cảm hứng và tiếp thêm sinh lực cho người khác. Nó là một phần của bạn. Bạn có thể thực hiện Kế hoạch theo trình tự hoàn hảo và sự phối hợp ăn ý. Bạn thấy như thể có phép thuật trong đó, không chỉ cho bạn, mà cho cả những người bạn trình bày Kế hoạch với họ. Bằng cách thực hành và trình bày Kế hoạch của bạn, bản thân Kế hoạch sẽ tự hoàn thiện chính nó và có khí chất riêng của nó. Suy nghĩ của bạn trở thành nam châm và bạn có thể khiến người khác cảm thấy cảm hứng toát ra từ Kế hoạch của bạn.

Mỗi lần đánh giá lại Kế hoạch của mình là bạn sẽ học được điều gì đó mới. Bạn học cách tạo nên nguồn cảm hứng mới, niềm say mê và sự nhiệt tình mới. Bằng mọi cách, hãy thử nghiệm và cố gắng hoàn thiện Kế hoạch của bạn bằng cách áp dụng Nguyên tắc lặp lại.

3. Nguyên tắc của trí tưởng tượng

Trí tưởng tượng là sức mạnh để suy nghĩ về hình ảnh, từ ngữ hoặc sự vật. Nó là phòng sáng tác của trí não. Ở đây, Kế hoạch được phác thành hình dạng, hình thức và sẵn sàng để đưa vào thực tế. Bộ phận này của trí óc có thể hình dung và tưởng tượng ra ý tưởng khi được đưa vào thực tế.

Để minh họa sức mạnh của trí tưởng tượng trong việc phát triển một ý tưởng, tôi sẽ kể cho bạn một câu chuyện thú vị. Hơn năm mươi năm trước, một bác sĩ già ở vùng nông thôn đã tạo ra một công thức rất tuyệt vời. Ông không biết phải làm gì với nó, nhưng ông nhận ra giá trị to lớn của nó. Ông ta đưa công thức này cho một dược sĩ trẻ tuổi và giải thích về thành phần của công thức đó. Công thức này chỉ là một ý tưởng đối với vị bác sĩ già nhưng anh

dược sĩ trẻ đã trả ông năm trăm đô la cho ý tưởng đó.

Vị dược sĩ trẻ này đã làm gì? Anh đưa ý tưởng chứa trong công thức đó vào trí tưởng tượng của mình. Anh hình dung ra giá trị của nó. Anh phát hiện ra rằng nội dung của công thức đó chứa đựng tất cả các yếu tố cần thiết để tạo cho mọi người một thức uống mát lạnh và sảng khoái, giúp họ xả stress và lấy lại tinh thần. Ý tưởng đó khiến anh chàng rất phấn khích và anh đã bắt tay vào viết nên một Kế hoạch để biến ý tưởng thành hiện thực. Anh không ngừng cố gắng tạo ra Kế hoạch để sản xuất nên thứ đồ uống mà sau này sẽ nổi tiếng thế giới. Nhân viên bán thuốc đó là Asa Candler. Đồ uống đó là Coca Cola. Ngày nay, cái tên Coca Cola có mặt trên hầu hết các biển quảng cáo ở khắp nơi và hương vị của nó in đậm trong bữa ăn của tất cả mọi người. Mảnh giấy nhỏ ghi chép công thức đó, cộng với một ý tưởng có pha trộn với trí tưởng tượng của Asa Candler, đã biến thành hàng trăm triệu đô la.

Phần tiếp theo của câu chuyện này là vài năm sau khi Công ty Coca Cola đang trên đường phát triển thịnh vượng, một chàng trai trẻ bước vào văn phòng của ông Candler và đề xuất với ông một Kế hoạch giúp tăng gấp đôi công việc kinh doanh của Công ty. Đổi lại, anh muốn 25.000 đô la. Hội đồng quản trị đã họp và đồng ý với lời đề nghị. Kế hoạch đó ngắn, súc tích và chứa ít từ hơn bất kỳ Kế hoạch nào khác từng được viết nên mà có thể giúp để nhân đôi doanh thu của bất cứ công ty nào. Kế hoạch đó là: "Đóng chai". Trí tưởng tượng là một trong những bộ phận có giá trị nhất của não bộ. Vì vậy, bằng mọi cách, hãy nuôi dưỡng nó.

4. Nguyên tắc kiên trì

Bạn có thể có niềm tin vào một ý tưởng. Bạn có thể hoàn thiện một ý tưởng nhờ có Nguyên tắc lặp lại. Bạn có thể sử dụng sức mạnh của Trí tưởng tượng để hình dung ý tưởng. Nhưng bạn phải bền bỉ theo đuổi tất cả những điều này. Bạn phải chứng minh được sự kiên trì của bản thân.

Sự kiên trì trong tiếng Anh được tạo nên từ hai từ Latin, "per" có nghĩa là "đến" và "sister" có nghĩa là "đứng yên", nghĩa là để đứng hoặc để cố định, đối mặt với tất cả những khó khăn với lòng can đảm, không bị khuất phục. Kiên trì nghĩa là tiếp tục kiên cường với Kế hoạch của bạn, bất chấp mọi sự phản đối hay nghịch cảnh. Kiên trì nghĩa là quyết tâm, kiên định cho đến khi Kế hoạch của bạn được hoàn thành và những nỗ lực của bạn đã đạt đến thành công. Kiên trì là một thuộc tính nhất định phải có để đảm bảo sự hoàn thành của Kế hoạch.

Theo ước tính, hơn hai mươi triệu người đã đọc cuốn sách hay xem phim *Cuốn theo chiều gió*. Chắc hẳn phải có thứ gì đó làm nên sự nổi tiếng phi thường này. Thứ đó là gì? Scarlett, nhân vật chính của câu chuyện, luôn kiên cường trước mọi nghịch cảnh, cô không bao giờ chấp nhận là nạn nhân của bi kịch. Không có trở ngại, không có bi kịch, không có thảm họa, không có nghịch cảnh hay điều kiện nào làm nản chí tinh thần bất khuất của cô. Cô đã trải qua và chinh phục tất cả mọi khó khăn bằng sự kiên định của mình. Nhờ làm theo Nguyên tắc Kiên trì, cô đã làm chủ được số phận của mình và đứng lên đỉnh vinh quang của chính bản thân. Sự kiên trì của cô đã khiến mọi người vô cùng tò mò. Họ háo hức tìm hiểu làm thế nào cô ấy làm được điều đó.

Tại Wake Forest, nơi tôi học đại học, Tiến sĩ Tom - một người có kinh nghiệm lâu năm – năm nào cũng được mời đến để nói chuyện với Hội Sinh viên và chia sẻ những lời khuyên.

Lời khuyên vĩ đại nhất của vị tiến sĩ này đã được lặp đi lặp lại từ năm này qua năm khác. “Hãy chắc chắn rằng bạn đúng, và sau đó hãy chắc chắn rằng bạn sẽ theo đuổi đến cùng”. Đây là một minh họa sống động về sự kiên trì.

Có Kế hoạch tốt và định hướng đúng đắn thì lòng Kiên trì sẽ làm cho Kế hoạch của bạn được thực hiện suôn sẻ và biến ý tưởng của bạn thành tiền.

Thành công của bất kỳ Kế hoạch nào cũng giống như việc nhấn nút rượu táo bằng máy ép rượu táo vậy. Bạn ấn và tiếp tục ấn nhưng rượu táo không chảy ra, cho đến khi bạn thực hiện một lần ấn cuối cùng và rượu sẽ chảy ra. Kiên trì là lần ấn cuối cùng làm cho Kế hoạch thành công. Không có gì thay thế được lòng kiên trì và bạn cũng nên nhớ rằng: “Người bỏ cuộc sẽ không bao giờ thắng, và người chiến thắng không bao giờ bỏ cuộc”.

Thứ ba: Thực hiện chuỗi Hành động để biến Kế hoạch thành hiện thực.

“Tất cả thế giới là sân khấu và tất cả đàn ông và phụ nữ chỉ là diễn viên trong vở kịch”.

Trong Quy luật đầu tiên, chúng ta có được kiến thức cần thiết cho việc lập Kế hoạch. Trong Quy luật thứ hai, chúng ta đã học được các nguyên tắc cần thiết để hoàn thành Kế hoạch đó. Bây giờ đến Quy luật thứ ba - các nguyên tắc để biến Kế hoạch thành hiện thực. Trong quy luật cuối cùng, chúng ta sẽ trở thành diễn viên

kịch Shakespeare. Tất cả năng lượng và tính cách của nhân vật phải được tạo ra để đưa Kế hoạch vào hiện thực.

Mỗi ý tưởng là một bức tranh. Một ý tưởng có Kế hoạch sẽ là một bức tranh hoàn hảo. Nó trở thành một lý tưởng. Một lý tưởng là một cái gì đó có thật, bất kể nó có thể nhìn thấy được hay không. Nó là một ý tưởng được tạo thành từ nhiều ý tưởng gộp lại. Điều gì xảy ra khi một Kế hoạch trở thành một Lý tưởng? Ý tưởng trong Kế hoạch trở thành hiện thực của bạn. Nó là một phần của bạn. Kế hoạch được nghênh đón trong Phòng tiệc Vĩ đại của Ý thức. Ở đây, Kế hoạch được bắt tay với sức mạnh, tinh thần, động lực, sự tự tin, lòng can đảm và thôi thúc ý muốn hành động. Tại buổi tiệc chào đón này, Lòng tin ôm lấy Kế hoạch. Trí tưởng tượng ca ngợi Kế hoạch. Sự lặp lại nhắc lại Kế hoạch và Lòng kiên trì cam kết sẽ hoàn thành Kế hoạch. Hình dung ra Kế hoạch nghĩa là ngắm nhìn nó một cách tổng thể. Lý tưởng hóa một Kế hoạch là cảm nhận nó qua những hành động thực tiễn. Việc lý tưởng hóa nó sẽ đưa bạn hòa mình vào bữa tiệc. Bạn có thể cảm thấy bản thân đang tiến hành đúng theo Kế hoạch một cách chính xác, trơn tru và kỹ lưỡng. Bạn cảm nhận được tầm ảnh hưởng của nó, không chỉ với bản thân mà còn với tất cả những người bạn tiếp xúc xung quanh. Với sức mạnh này chống lưng đằng sau ý tưởng, Kế hoạch sẽ trở nên mạnh mẽ đến mức chẳng mấy chốc, chính nó sẽ trở thành động lực thúc đẩy bạn.

Kế hoạch của tôi đã biến ý tưởng thành tiền như thế nào?

Để minh họa cho lý thuyết về "Cách biến ý tưởng của bạn thành tiền", tôi muốn nói với bạn cách tôi đã thực sự thực hiện được điều đó. Vài năm trước, tôi đã nói với một tổng đại lý của một công ty bảo hiểm nhân thọ rằng tôi muốn bán bảo hiểm nhân thọ qua điện thoại. Ông ta nói chuyện đó thật nực cười. Vài năm sau, người đàn ông này rất ngạc nhiên khi biết rằng tôi đã bán được rất nhiều gói bảo hiểm nhân thọ với tổng trị giá mười triệu đô la cho những người hoàn toàn xa lạ chỉ qua điện thoại. Để hoàn thành được kỷ lục tuyệt vời này, tôi cần phải biết một vài điều về ý tưởng và làm thế nào để đưa những ý tưởng này đến với mọi người. Tôi thích ý tưởng về bảo hiểm nhân thọ. Đây là ý tưởng duy nhất khơi gợi nên Cảm xúc của tôi. Phán quyết cho thông qua ý tưởng đó và tuyên bố rằng đó là ý tưởng rất hay. Đam mê được khơi dậy và thuyết phục tôi rằng ý tưởng này có thể biến thành tiền. Câu hỏi là làm thế nào để làm được điều đó?

Bán hàng thực chất rất giống với làm nông. Người nông dân phải gieo hạt giống. Khi gieo hạt, anh ta không có gì đảm bảo rằng

chúng sẽ cho một vụ mùa tốt. Anh ta chỉ biết mình phải gieo trước khi có thể gặt. Kinh Thánh đã dạy anh ta: "Gieo gì gặt nấy". Quy luật Mosaic nói với anh ta rằng mọi thứ trong tự nhiên đều sẽ tăng lên theo cách riêng của nó.

Người nông dân giống như người bán hàng vậy. Người nông dân gieo hạt giống. Nhân viên bán hàng trồng ý tưởng. Các ý tưởng về sản phẩm, cũng như hạt giống, sẽ không bao giờ phát triển thành một vụ mùa bán hàng trừ khi chúng được trồng xuống đất. Người bán hàng sẽ gặt hái khi anh ta đã gieo hạt. Càng gieo nhiều ý tưởng, anh ta sẽ càng gặt hái được nhiều doanh số.

Để bán hàng qua điện thoại, bạn cần phải xây dựng ý tưởng xung quanh sản phẩm của bạn. Những ý tưởng này phải truyền tải giá trị của sản phẩm đến được những khách hàng tiềm năng. Mọi người sẽ chỉ có phản ứng với những ý tưởng. Khách hàng là âm; bạn là dương. Đề xuất phải đến từ bạn. Phản ứng sẽ phát triển dần tùy theo khách hàng. Ý tưởng về sản phẩm chính là hạt giống bạn trồng. Điện thoại có thể giúp bạn trồng thêm hạt giống một cách khoa học và có hệ thống hơn.

Do đó, tôi nhận ra, để có một vụ mùa bán bảo hiểm nhân thọ tốt, tôi phải gieo một vụ ý tưởng bảo hiểm nhân thọ. Tôi không phí mất một giây nào không xây dựng Kế hoạch bán hàng xung quanh những ý tưởng bảo hiểm nhân thọ này. Khi xây dựng Kế hoạch này, tôi đã nghiên cứu bảo hiểm nhân thọ từ mọi góc độ, không một vấn đề nào của đối tượng bị bỏ qua cả. Tôi đã tìm kiếm mọi nguồn có sẵn để trau dồi kiến thức và thu thập thêm thông tin. Tôi đọc mọi cuốn sách tôi có thể tìm thấy về chủ đề này. Tôi đã so sánh tất cả các công ty lớn với nhau. Tôi đã phân tích tất cả các loại chính sách quan trọng, bao gồm Bảo hiểm có kỳ hạn, Nhân thọ thông thường, Nhân thọ thanh toán có giới hạn, Khoản hỗ trợ, tất cả các hình thức của Trả lãi hằng năm và Kế hoạch thu nhập hưu trí. Tôi tính toán với các bảng tỷ lệ tử vong, các bảng lãi suất gộp, các bảng tuổi thọ, dự trữ tiền mặt, các điều khoản khuyết tật, từ bỏ các điều khoản cao cấp và các bảng thống kê nhà ở dư thừa. Tôi đã học về Bảo hiểm Nhân thọ cho các mối quan hệ đối tác, các công ty và các vấn đề thuế. Tôi đã tìm kiếm các luật thuế liên quan đến bất động sản, di chúc và tín nhiệm. Tôi đã làm quen với luật thuế thừa kế, cả luật Bang và luật Liên bang. Các khía cạnh xã hội, kinh tế và tài chính của bảo hiểm nhân thọ được coi như một định chế, được cân nhắc và phân tích kỹ lưỡng. Tôi thấy tổ chức bảo hiểm nhân thọ là dầm thép nâng đỡ cấu trúc kinh tế của cả quốc gia.

Sau khi bão hòa bản thân với kiến thức về bảo hiểm nhân thọ, tôi tìm hiểu về khách hàng tiềm năng của mình. Họ là dạng người thế nào? Vị trí của họ ở đâu trong mạng lưới quan hệ kinh tế, xã hội và tài chính tuyệt vời này? Tôi quyết định rằng toàn bộ hệ thống được thiết lập cho một mục đích và chỉ một mục đích duy nhất, và đó là để phục vụ nhu cầu của các khách hàng tiềm năng. Chính sách bảo hiểm nhân thọ là tuyên bố độc lập tài chính, thể hiện sự đảm bảo sẽ giải quyết các vấn đề xã hội, kinh tế và tài chính của khách hàng và là đảm bảo cho tham vọng và nhu cầu của người đó. Vị khách hàng tiềm năng không biết đến điều này. Việc của tôi là phải nói cho họ biết điều ấy. Do đó, tôi đã làm cho tiềm năng ấy trở thành trung tâm của toàn bộ Kế hoạch. Tôi làm cho khách hàng trở thành tâm của bánh xe. Tôi làm cho khách hàng trở thành con nhện trong cái lưới của chính anh ta. Tôi quàng chính sách bảo hiểm nhân thọ lên vai anh ta. Tôi lý tưởng hóa Kế hoạch cho anh ta. Tôi khiến Kế hoạch trở nên gần gũi với anh ta. Tôi tạo nên một bức tranh toàn cảnh về lợi ích và ý nghĩa của các chính sách bảo hiểm cho khách hàng và gia đình của anh ta.

Ý tưởng về bảo hiểm nhân thọ được đưa vào Kế hoạch bán hàng dài hai trăm từ, được Lòng tin hiện thực hóa và trở thành một động lực. Nó kích thích sự quan tâm và thuyết phục khách hàng tiềm năng để có hành động. Nó tạo ra doanh số, nó tạo ra kết quả và nó biến ý tưởng bảo hiểm nhân thọ thành tiền. (Kế hoạch bán hàng tôi đã sử dụng được trích dẫn nguyên văn trong Chương 5 theo "Quy luật của mục đích".)

Ý tưởng là vô tận. Nắm bắt một ý tưởng và nuôi dưỡng nó, tạo ra một cơ thể cho nó và chăm sóc cho đứa trẻ đó lớn lên. Đứa trẻ đó rất có thể sẽ lớn lên thành một người khổng lồ.

John D. Rockefeller đã nắm bắt ý tưởng cung cấp ánh sáng cho hàng triệu người bằng cách sử dụng dầu. Ông đã cho ý tưởng một cơ thể. Lúc đầu, nó là một đứa bé nhỏ xíu, nhưng hai mươi lăm năm sau, nó là một người khổng lồ trị giá hàng tỷ đô la.

Adolph Ochs, nhà báo quá cố của Thời báo *New York*, đã nắm bắt ý tưởng trình bày tin tức một cách trung thực và vô tư. Xung quanh ý tưởng này, ông đã xây dựng một trong những ấn phẩm hay nhất thế giới.

Henry Ford nắm bắt ý tưởng về giao thông vận tải. Ông đã đưa ra ý tưởng một thân xe ô tô, sơn màu đen, gọi nó là Model T và biến nó thành khối tài sản trị giá hơn một tỷ đô la.

Cyrus McCormick đã có một ý tưởng. Xung quanh ý tưởng này, ông đã phát triển một máy gặt để cắt và bó tất cả lúa mì cùng một lúc. Công ty Thu hoạch Quốc tế là kết quả của ý tưởng đó.

Edison đã đưa ý tưởng của mình vào một cơ thể "Máy ghi âm. Ông là chủ nhân của giọng nói". Ông chắc hẳn không phải lo lắng về việc bữa ăn tiếp theo của mình.

Tất cả những người đã đóng góp dưới hình thức các dịch vụ, phát minh, khám phá và khoa học, đã đưa ý tưởng của họ vào một Cơ thể hoặc một Kế hoạch. Một ý tưởng có thể không có ý nghĩa gì cho đến khi nó được đưa vào Kế hoạch hoặc được xây dựng trong Cơ thể.

Một ngôi nhà, một tòa nhà văn phòng, một cái giường, một cái ghế, một cái bàn, một đầu máy, một chiếc ô tô, một chiếc thuyền hơi nước, một Tuyên ngôn "Độc lập, Dân chủ, Cộng hòa", và thậm chí là một Hiệp ước Hòa bình, đều là những ý tưởng mà ai đó đã đưa vào một Cơ thể hoặc một Kế hoạch. Một ý tưởng để có thể phục vụ cho công chúng phải được đưa vào một phương tiện phù hợp nào đó.

Ý tưởng về Dân chủ (Nhân dân làm chủ) đã phát triển trong suốt ba nghìn năm trước khi Thomas Jefferson kết hợp ý tưởng đó vào Tuyên ngôn Độc lập. Trong tài liệu bất hủ này, Jefferson đã định nghĩa Ý tưởng Dân chủ bằng những từ này: "Chúng tôi khẳng định một chân lý hiển nhiên rằng mọi người sinh ra đều bình đẳng, rằng tạo hóa đã ban cho họ những quyền tất yếu và bất khả xâm phạm, trong đó có quyền được sống, quyền được tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc. Rằng để đảm bảo cho những quyền lợi này, các chính phủ được lập ra trong nhân dân và có được quyền lực chính đáng trên cơ sở sự đồng ý của nhân dân".

Ý tưởng được thể hiện dưới dạng từ ngữ, suy nghĩ, một vật hay một hành động gì đó, tùy vào cách mà bạn tin vào nó. Hãy tin vào ý tưởng của bạn, tập trung sức lực vào đó, đưa nó vào một Kế hoạch hay một Cơ thể. Một khi bạn đã tập trung vào ý tưởng đó, những ý tưởng mới, suy nghĩ mới, thước đo, phương thức thực hiện mới sẽ gõ cửa tâm trí của bạn để giúp biến Ý tưởng đó thành hiện thực. Thả một viên sỏi vào một hồ nước. Viên sỏi tạo nên một loạt các gợn sóng mở rộng dần lan ra khắp mặt hồ. Đây là những gì xảy ra khi bạn tạo ra cho ý tưởng của mình một Kế hoạch. Việc đó giúp bạn khai thác các năng lượng sáng tạo tuyệt vời ở trong. Nó biến năng lượng ẩn giấu ở bên trong thành sức mạnh khiến hàng ngàn người xoay chuyển và sẵn sàng giúp đỡ

bạn. Nó giúp cho người khác cảm nhận về ý tưởng của bạn theo cách bạn đã cảm nhận. Nó cung cấp cho bạn tất cả sức mạnh cần thiết để đưa ý tưởng thành thực tế. Bạn có thể thuyết phục được người khác. Nó làm cho ý tưởng trở thành thứ năng lượng sống động, một lực lượng tinh tế và không thể chống lại. Ý tưởng củng cố tính cách của bạn và đưa ra hình thức, màu sắc, bản chất cho những gì bạn mong muốn thực hiện. Bạn có thể vượt qua mọi tình huống bất lợi, giải quyết mọi vấn đề và làm chủ mọi vấn đề đang cản trở bạn. Bạn có thể có bất cứ điều gì trái tim bạn mong muốn. Bạn có thể biến Ý tưởng của mình thành Tiền, miễn là bạn không đặt tiền lên trước tất cả!

Đừng đặt tiền lên trước ý tưởng

Sai lầm phổ biến nhất của những người muốn kiếm được hàng triệu đô là họ mong chờ một số tiền vượt quá mức mà họ có thể có được.

Thực tế, ngoài trường hợp thừa kế được một gia tài kếch sù, cách chắc chắn duy nhất để kiếm tiền là bằng mồ hôi, xương máu và bằng nỗ lực của chính trí tưởng tượng của bạn. Rõ ràng, trí tưởng tượng sẽ mang lại lợi nhuận lớn nhất vì trí tưởng tượng là nguồn tạo ra ý tưởng. Lao động và sống tiết kiệm sẽ tạo ra tài năng, nhưng sự giàu có về mặt tiền bạc thì lại là phần thưởng của người có thể nghĩ ra những điều chưa từng được nghĩ đến trước đây.

Câu chuyện thành công là một câu chuyện về những giấc mơ. Sự phồn thịnh của nước Mỹ đã được xây dựng bởi những người nắm giữ ý tưởng và theo đuổi nó bằng hết khả năng của mình. Tất nhiên, họ đã nghĩ đến một triệu hoặc một trăm triệu đô la, nhưng một khi họ đã tự thuyết phục và đảm bảo được bản thân đang đi đúng hướng, họ sẽ tiếp tục kiên định trên con đường của mình và để hàng triệu đô la đó tự đến với họ. Họ biết rằng nếu ý tưởng đó hay thì kết quả sẽ khả quan. Họ không lo nghĩ về phần thưởng mà chỉ lo làm thế nào để vận hành cỗ máy sẽ giúp họ đạt được phần thưởng đó.

Trên khắp nước Mỹ, mọi người lo lắng về việc họ sẽ chẳng bao giờ kiếm được một triệu đô la. Họ không nghĩ về khả năng để tạo ra một ý tưởng có thể tạo ra một triệu đô la; họ đang nghĩ về việc họ sẽ không thể kiếm được một triệu đô la mà không phải bỏ công sức ra. Họ đang tìm kiếm một phép màu và chỉ thấy rằng sẽ chẳng có phép màu nào có thể xảy ra. Mặc dù họ thèm muốn phần thưởng, họ không có gì ngoài mong muốn có nhiều tiền. Họ nghĩ về tiền chỉ bằng đô la và không thấy rằng những gì họ đóng góp sẽ

là thước đo cho những gì họ nhận được. Hãy nuôi dưỡng ý tưởng và phần còn lại sẽ tự đến với bạn.

Chương 17

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CẢI THIỆN NGÔN NGỮ, GIỌNG NÓI VÀ TÁC PHONG CỦA BẠN?

Một ông bố tự hỏi điều gì sẽ xảy ra với con trai mình - một người không chỉ yếu đuối và mỏng manh mà còn bị nói lắp rất tệ, đến nỗi khó có ai có thể hiểu được một câu của anh chàng. Chàng trai đó là Demosthenes. Sau này, anh trở thành một trong những người nổi tiếng nhất ở Athens và là nhà hùng biện vĩ đại nhất của thế giới cổ đại. Làm thế nào anh ta làm được điều đó? Anh ta đã áp dụng các nguyên tắc cơ bản nhất của lời nói, văn hóa nói và dành ra một vài phút mỗi ngày để thực hành chúng. "Rèn luyện khiến chúng ta hoàn hảo". Câu châm ngôn đó đã được chứng minh từ hai ngàn năm trước và nó vẫn đúng đến ngày hôm nay.

Không phải ai cũng có thể trở thành một Demosthenes nhưng bất cứ ai cũng có thể cải thiện nghệ thuật ăn nói của mình. Điều này có thể được thực hiện thông qua sự quan tâm đúng mực, lòng kiên nhẫn và việc ứng dụng vài phút mỗi ngày. Một phần lớn thời gian của chúng ta được dành cho việc nói chuyện và có lẽ là quá ít thời gian được bỏ ra để cải thiện lời nói hơn hầu hết mọi hoạt động khác mà con người thực hiện mỗi ngày.

Lời nói được định nghĩa là phát âm thành câu từ. Đó là khả năng bày tỏ suy nghĩ bằng lời nói. Đó là sức mạnh để nói. Nói năng tốt có thể hiểu một cách đơn giản là những lời chính xác và dễ hiểu. Lời nói là phương tiện nhanh nhất và hiệu quả nhất để đưa ý tưởng của bạn đến với người khác. Đây là phương pháp nhanh nhất để truyền đạt một ý tưởng. Bằng cách chịu một chút đau đớn và rèn luyện, bạn có thể làm điều này hiệu quả hơn. Bằng cách để ý đến những điều nhỏ nhặt, lời nói của bạn sẽ được cải thiện.

Một trong những bài học lớn nhất về cải thiện lời nói có thể thu được từ sự giản dị của Lincoln. Khi được hỏi, Lincoln đã chia sẻ kinh nghiệm về cách ông có khả năng nói về những thứ khiến ai cũng có thể hiểu được.

"Tôi nhớ khi vẫn còn là một cậu nhóc, tôi thường rất cáu khi có ai đó nói chuyện theo cách mà tôi không thể hiểu được. Tôi không nghĩ mình có từng cáu như thế với bất cứ điều gì khác trong đời. Nhưng riêng điều đó vẫn luôn làm tôi bực mình. Tôi vẫn nhớ tôi đã chạy vào phòng ngủ nhỏ của mình sau khi nghe những người hàng xóm nói chuyện với cha tôi một buổi tối nọ. Tôi đã dành cả tối để đi lên rồi lại đi xuống, và cố gắng để hiểu ý nghĩa chính xác của những 'lời nói tối nghĩa' mà họ đã nói. Tôi đã không tự buông tha cho bản thân cho đến khi tôi lặp đi lặp lại những câu nói này và có thể nói lại chúng bằng những từ ngữ đơn giản hơn, những từ mà theo như tôi nghĩ bất cứ ai cũng có thể hiểu. Nó trở thành một thứ đam mê của tôi, và tôi đã bị ám ảnh với điều đó. Giờ đây, khi xử lý một ý nghĩ nào đó, tôi sẽ không bao giờ nói ra cho đến khi tôi có thể điều khiển nó: Dẫn nó đi về phía bắc, phía nam, hướng đông, phía tây".

Để người khác thấu hiểu được bạn, bạn cần phải nói một cách đơn giản và dễ hiểu.

Lời nói có ảnh hưởng đến bạn thế nào?

Có ba lý do tại sao một người nên nỗ lực để ăn nói đúng cách. Cụ thể là:

(1) Mọi người không bao giờ đánh giá bạn qua những gì bạn không nói ra. Họ đánh giá bạn qua những gì bạn phát ngôn. Nếu bạn có thể làm tốt được điều này, nó sẽ khiến mọi người có niềm tin vào bạn. Do đó, hãy hình thành thói quen phát âm chính xác từng từ và nói với sự cẩn trọng và sự đúng đắn.

(2) Lời nói là phương tiện duy nhất để bạn có thể khiến người khác hiểu mình. Nếu bạn không phát âm chính xác với sự quan tâm đúng mức, người nghe có thể hiểu sai ý nghĩa của những gì bạn nói.

(3) Phát âm chính xác từng từ, từng âm tiết sẽ không chỉ cải thiện lời nói của bạn mà còn giúp bạn dễ dàng đánh vần chính xác hơn.

Lời nói, giọng nói và tác phong cư xử là những thành phần cơ bản trong cuộc sống của chúng ta. Cách sử dụng những điều này phản ánh cách một người sống. Nghiên cứu về Ngôn ngữ, Tiếng nói và

Tác phong giúp bạn hình thành được phong thái đĩnh đạc và dễ chịu hơn.

Ba thuộc tính trên của con người đều phụ thuộc rất lớn vào nhau. Sự cải thiện và phát triển của một thuộc tính cũng đồng nghĩa với sự cải thiện và phát triển của cả ba thuộc tính.

Cách phát triển giọng nói của bạn

Để hiểu về giọng nói, điều cần thiết là phải biết chức năng của từng cơ quan tạo nên giọng nói. Các cơ quan tạo ra giọng nói là (1) phổi và cơ hoành - những cơ quan di chuyển không khí và vật chất tạo ra giọng nói; (2) thanh quản có dây thanh âm - cơ quan tạo ra tiếng và (3) miệng, bao gồm lưỡi, vòm miệng, môi và buồng cộng hưởng - những cơ quan khuếch đại giọng nói và biến nó thành lời nói.

Hít thở sâu là chuyện rất quan trọng trong việc nói. Chất lượng và độ cứng cáp của giọng nói tạo ra cao độ, âm sắc và sự nhấn nhá. Nó có thể được điều chỉnh và kiểm soát bằng việc hít thở sâu có chủ ý. Hãy đứng lên, hít một hơi thật sâu. Việc đó sẽ giúp nhấn cơ hoành xuống. Bây giờ từ từ và nhẹ nhàng hít cơ bụng vào. Cơ hoành đang trong trạng thái co thắt sẽ ép không khí đi qua thanh quản. Không khí đi qua thanh quản tạo ra các rung động. Tốc độ không khí đi qua dây thanh quản quyết định âm thanh phát ra. Âm thanh này truyền lên miệng và ở đây tiếng nói được hình thành. Hít thở sâu có ý thức sẽ giúp kiểm soát nhịp điệu của hơi thở và làm cho họng có thể phát âm ra câu dài chỉ trong một hơi. Đó là bí mật để có một giọng nói đĩnh đạc. Hãy luyện tập hít thở sâu.

Vấn đề không nằm nội dung bạn nói. Bạn có thể cải thiện lời nói của mình bằng cách tập nói một vài phút mỗi ngày. Hãy đọc to một vài trang văn bản mỗi ngày. Hãy tìm danh sách các tiểu bang và thủ đô của các bang - tổng cộng chỉ có chín mươi sáu cái tên trong đó. Phát âm tên của từng tiểu bang và thủ đô, và phát âm từng âm tiết rõ ràng và chính xác. Hãy rèn luyện bài tập này ba lần mỗi tuần. Bài tập này chỉ mất khoảng ba đến bốn phút của bạn.

Để cải thiện âm thanh, âm lượng và âm vang của giọng nói, hãy tập đọc to bảng nhân chia. Bài tập này chỉ mất khoảng bốn phút. Hãy tập ba lần một tuần.

Tất cả các từ được cấu tạo nên từ các chữ cái. Các chữ cái tạo thanh

gọi là nguyên âm. Trong tiếng Anh, có các nguyên âm a, e, i, o, u và trong một số trường hợp là w và y. Tất cả những chữ khác là phụ âm. Hãy thực hành đọc to bảng chữ cái, với mỗi chữ cái hãy sử dụng toàn bộ dung tích của phổi và cơ hoành, hãy lưu ý các tạo hình khác nhau của miệng khi bạn đọc to từng chữ cái. Bạn sẽ nhận thấy rằng tất cả các nguyên âm gần như là phát ra từ khí quản. Để đọc to hết bảng chữ cái chỉ mất chưa đến một phút. Hãy luyện bài tập này sáu lần mỗi tuần.

Hãy đứng trước gương và quan sát xem bạn có mở miệng đủ rộng khi phát âm không. Bằng cách quan sát bản thân khi đang nói, bạn sẽ học cách không kéo dài phát âm của các từ. Người nói có thể cảm thấy kéo dài từ như vậy thuận miệng hơn, nhưng người nghe sẽ khó nghe. Thính giả sẽ khó có thể hiểu được những gì bạn đang nói.

Hãy luôn cố gắng phát âm từng từ một thật rõ ràng, hãy đọc rõ ràng từng âm tiết và phát âm đầy đủ từng chữ cái. Hãy sử dụng cơ hoành của bạn chứ đừng dùng cổ họng. Hãy đặc biệt chú ý tới cao độ, độ vang, âm sắc và âm lượng. Hãy tập cho mình thói quen đọc to, rõ ràng và dễ nghe. Hãy khiến mọi người dễ dàng hiểu được những gì bạn đang nói. Năng lực thể hiện ý tưởng của bạn là con đường rất tốt để biến chính năng lực đó thành tiền mặt. Sự rõ ràng của lời nói rất quan trọng. Hãy trau dồi thói quen rèn luyện thường xuyên cách ăn nói của mình.

Một gợi ý khác có thể chứng minh lợi ích của việc rèn luyện cách ăn nói là tập thói quen không vội vàng. Bạn có rất nhiều thời gian. Điều cần thiết nhất là sự rõ ràng, rành mạch và từ tốn. Hãy nói chậm và để ý đến lời nói của mình. Hãy hiểu rõ về những gì bạn đang nói. Bằng cách hiểu rõ về lời nói và thả lỏng khi nói chuyện, bạn sẽ khám phá ra rằng những gì bạn nói sẽ có sức thuyết phục hơn, hiệu quả hơn và đáng tin hơn. Khi nói chuyện từ tốn và rành mạch, bạn sẽ không phải nói lại những gì mình vừa nói và điều này sẽ giúp tiết kiệm thời gian của người khác và bạn cũng không bị xấu hổ nữa.

Khi nói chuyện với tốc độ bình thường, trung bình một người nói khoảng ba trăm năm mươi từ trong ba phút. Do đó, hãy dành thời gian tập nói một cách rõ ràng và đĩnh đạc. Nói rõ ràng từng từ một sẽ giúp bạn không bị nói quá nhanh. Giọng nói của bạn sẽ rõ ràng nhất khi bạn nói trực tiếp với đối phương. Nếu bạn đổi hướng giọng của mình ra phía khác hay mở rộng khoảng cách so với đối phương, âm thanh cần sẽ bị loãng bớt đi trong không khí trước khi đến được tai người nghe. Khi bạn nói rõ ràng, chính xác và

trực tiếp với đối phương, bạn sẽ không cần phải hét hay nói quá to để người khác có thể nghe được bạn.

Một gợi ý khác bạn có thể làm theo là rèn luyện bản thân nói chuyện với giọng điệu gần gũi. Hãy hít thở thường xuyên và quan sát các khoảng tạm nghỉ hơi thích hợp. Đừng cố gắng nói hết cả một đoạn văn dài chỉ trong một hơi thở.

Hãy tập theo bài tập sau:

(1) Đọc thành tiếng một vài trang sách ít nhất ba phút mỗi ngày.

(2) Đọc thành tiếng tên các tiểu bang và thủ đô ít nhất ba lần mỗi tuần, khoảng ba phút mỗi lần.

(3) Đọc đi đọc lại bảng nhân chia ít nhất ba lần mỗi tuần, khoảng bốn phút mỗi lần.

(4) Đọc thành tiếng bảng chữ cái khoảng một phút mỗi ngày.

(5) Đứng trước gương và đọc thành tiếng các từ bất kỳ ít nhất hai phút một lần, và lặp lại ba lần mỗi tuần.

Để tập theo các bài tập này sẽ chỉ mất năm mươi lăm phút mỗi tuần, tức ít hơn tám phút mỗi ngày. Tập các bài tập này trong vòng một tháng và bạn sẽ thấy cải thiện rõ rệt. Mọi người sẽ chú ý hơn đến những gì bạn nói.

Những bài tập sau đây cũng sẽ giúp bạn.

(1) Thực hành kiểm soát hơi thở khi đọc to thành tiếng.

(2) Mở miệng rộng và để hàm thư giãn khi bạn nói.

(3) Phát âm rõ ràng, nguyên âm và phụ âm rõ ràng và chính xác bằng lưỡi, răng và vòm miệng của bạn.

(4) Phát âm rõ ràng mọi âm tiết trong mỗi từ.

(5) Không nói luyến láy các từ vào với nhau. Bạn hãy phát âm rõ ràng từng từ bằng cách phát âm rõ âm cuối cùng.

(6) Phát âm tất cả các nguyên âm và các tiếng vang đầy đủ và tròn trịa.

Cách cải thiện tác phong nói năng của bạn

Tác phong là cách mà bạn thể hiện mình trước mắt người khác. Chính phẩm chất vô hình của tính cách này khiến bạn trở nên thú vị, nó là cách bạn xây dựng mối quan hệ với người khác. Đó là cảm giác hạnh phúc bên trong. Bạn biết được những gì làm hài lòng bản thân khi ai đó nói chuyện với bạn. Đó là những điều nhỏ bé tốt đẹp như sự lịch thiệp, những lời khen, lòng tốt và sự chu đáo. Đó là những điều khiến cho người khác cảm thấy vui vẻ và đặt họ vào tâm trạng có thể dễ tiếp thu, lắng nghe những gì bạn nói hơn. Những thứ đó sẽ giúp bạn biến khả năng của mình thành tiền.

Một tài sản tuyệt vời khác có thể làm phong phú tác phong nói chuyện của bạn - hãy mỉm cười khi nói chuyện. Một lời nói đan xen một nụ cười sẽ có ảnh hưởng tốt hơn đối với người nghe của bạn rất nhiều. Nụ cười sẽ nói với họ rằng bạn rất quý họ, rằng bạn muốn khiến họ vui, bạn muốn hợp tác, sẵn sàng phục vụ và làm hết sức mình. Mọi người có thể cảm thấy sự ấm áp từ nụ cười của bạn và điều đó khiến họ tin vào bạn. Nụ cười trong giọng nói của bạn sẽ mở ra cánh cửa và cho bạn nhiều cơ hội. Nó tạo ra tình bạn, mở ra cánh cửa cho các mối quan hệ kinh doanh và xã hội mới. Mọi người đều sẽ có phản ứng tốt với một nụ cười thân thiện, vì vậy bạn hãy luyện cười cùng lúc với tập nói.

Nói chuyện một cách hoàn toàn tự nhiên sẽ có ảnh hưởng lớn hơn tất cả mọi tác phong khác. Con người là sinh vật bầy đàn và cần được đối xử tử tế. Con người giống như những con ong; nếu bạn đối xử với đàn ong đúng mực, chúng sẽ cho vụ mùa đầy mật ong. Nếu bạn không đối xử đúng mực, ong sẽ đốt bạn.

Có người đã nói: “Con người quan sát người khác và hành vi, tác phong của người khác sẽ dạy ta biết phải làm gì và không nên làm gì”.

Đừng bao giờ nghĩ rằng bạn quá già để cải thiện Lời nói, Giọng nói và Tác phong. Bất cứ điều gì trong tính cách của bạn luôn có thể được cải thiện. Hãy nhìn nhận một cách khách quan tất cả mọi thứ. Hãy nghiên cứu thái độ và hành vi của chính bạn. Thử nghiệm, quan sát và sau đó loại bỏ tất cả những thói quen nhỏ nhặt có thể khiến mọi người tránh xa bạn. Hãy trau dồi những thói quen có thể giúp xây dựng và gắn kết tình bạn.

Để đưa vào thực hành các nguyên tắc được nêu trong chương này, đòi hỏi bạn phải bỏ ra công sức. Đọc xong chương “Làm thế nào để nhân đôi năng lượng của bạn”, bạn sẽ nhận ra mức độ liên quan của lời nói, giọng nói và tác phong với năng lượng của bạn. Chương đó cũng sẽ giúp bạn thư giãn, và sự thư giãn sẽ đem lại

cho bạn cảm giác tự do, thoải mái trong khi nói chuyện.

Bức tường và rào cản đôi lúc bạn có thể cảm thấy khi giao tiếp với người khác là do những căng thẳng và sự cứng nhắc trong suy nghĩ. Hãy thư giãn bản thân và thoát khỏi những điều này. Hãy rèn luyện cho mình thói quen chỉ lên tiếng khi đang ở trạng thái thư giãn. Việc đó sẽ giúp những gì bạn nói có ý nghĩa hơn, tạo cho bạn sự tự tin trong suốt cuộc nói chuyện. Khi bạn nói chuyện với một tinh thần tự do và chân thành, những gì bạn nói sẽ gây ấn tượng và có sức mạnh.

Phải có sự nỗ lực từ cả hai bên để có được một cuộc trò chuyện. Hãy cố gắng nuôi dưỡng thói quen trở thành một người biết lắng nghe. Hãy khuyến khích người nghe nói về bản thân họ nhiều hơn, cố gắng làm cho họ cảm thấy quan trọng và hãy làm điều đó một cách chân thành. Hãy nghiêm túc chú ý đến những gì người khác nói. Cố gắng đừng ngắt lời người khác. Khi đối phương đang muốn nói điều gì thì hãy cho họ sự ưu tiên. Hãy cho họ toàn bộ sự tập trung của bạn. Họ có thể sẽ cho bạn manh mối về những cơ hội rất giá trị mà có thể biến thành tiền. Lắng nghe những gì người khác nói. Hãy khen ngợi quan điểm của đối phương và trả lời lại họ một cách nhiệt tình. Mặt khác, nếu đối phương nói điều gì đó bạn không thích, đừng nói điều đó với họ. Hãy cứ đồng ý với họ. Ý kiến của người đó có thể chỉ là tạm thời, nhưng bạn vẫn nên tôn trọng nó. Hãy quan tâm đến cảm xúc của đối phương. Một lời tử tế là phương tiện nhanh chóng để giảm sự căng thẳng của đôi bên. “Lời đáp điềm đạm sẽ làm tiêu đi cơn giận”. Hãy trả lời tất cả các câu hỏi của đối phương, đừng bỏ qua câu nào. Khi họ giải thích, cũng đừng cảm thán. Bằng mọi cách, hãy tránh đi đến cãi vã, nếu bạn nhận ra mình sai, hãy thừa nhận nó ngay lập tức và đường hoàng. Điều này sẽ khiến đối phương đánh giá rằng bạn là một người tốt. Hãy hòa hợp và tránh sự đối địch.

Bạn có thể ứng tuyển vào một vị trí, bạn có thể tìm kiếm một công việc tốt hơn, bạn có thể đưa ra gợi ý để cải thiện kinh doanh, bạn có thể yêu cầu tăng lương, bạn có thể nỗ lực cố gắng bán sản phẩm hoặc dịch vụ nhưng bất kể vì mục đích nào, bạn cũng muốn tác động đến đối tượng là người nghe của bạn. Bạn muốn họ thỏa thuận với bạn, bạn muốn họ làm theo đúng điều mà bạn đang mong muốn. Vì thế, hãy tiếp cận họ với một sự khiêm tốn và lòng tốt. Hãy cảm thấy biết ơn về cơ hội mà họ đã trao cho bạn. Hãy khiến họ cảm thấy mọi ý tưởng mà bạn đưa ra cho họ đều thuộc về chính bản thân họ.

Nguồn điện chứa trong một đập nước lớn chỉ được sản xuất ra khi

được truyền đúng hướng, bởi đúng thiết bị phù hợp. Tiếng nói, giọng nói và tác phong chính là những thiết bị giúp bạn thể hiện khả năng của mình và biến nó thành tiền.

Từ ngữ, cũng giống như âm nhạc, khi được hòa âm sẽ truyền tải không chỉ ý nghĩa mà còn cả cảm xúc. Lời nói dịu dàng sẽ tạo ra ảnh hưởng tốt và để lại ấn tượng lâu dài. Những điều tốt đẹp, niềm vui mà chúng sẽ mang lại là rất lớn, không thể miêu tả thành lời.

Thái độ lịch sự, ân cần, chu đáo và sự tôn trọng là những tài sản rất có giá trị trong việc giao tiếp với mọi người. Khi sử dụng chúng, hãy nhớ rằng tiếng nói, giọng nói và tác phong của bạn chính là con người của Bạn. Chúng là những phẩm chất quan trọng cấu thành nên tính cách của bạn. Chúng là gương mặt của bạn thể hiện với thế giới. Bạn hoàn toàn có thể thể hiện chúng theo cách cứng nhắc và không có bản sắc cá nhân. Nhưng bạn cũng hoàn toàn có thể tỏ ra gần gũi, thú vị, hấp dẫn và đầy sức sống. Bạn có thể bày tỏ những suy nghĩ, ý tưởng mà sẽ thuyết phục và thúc đẩy được người khác. Hãy khiến lời nói, giọng nói, tác phong của bạn thú vị hơn bằng trí tưởng tượng, sự nhiệt tình và màu sắc của riêng bạn.

Nhưng trên hết, hãy thật tự nhiên.

Đừng trở nên quá cường điệu trong ngôn ngữ của bạn, hay dùng những từ quá lớn lao, khó hiểu và cũng đừng quá kênh kiệu. Những lỗi này sẽ khiến lời nói của bạn mất đi sự tự nhiên và người nghe sẽ không thích điều đó. Đừng để ham muốn được cải thiện khiến bạn làm mất đi sự tương đồng với nguồn gốc. Mọi người sẽ phát hiện ra sự lừa dối và sẽ vô thức đánh mất đi sự quý mến dành cho bạn. Dù bạn làm gì để sửa đổi lời nói, giọng nói và tác phong của mình đi nữa, hãy để những thay đổi đó trau dồi thêm con người bạn chứ không thay thế bản chất tự nhiên của bạn. Hãy là chính mình!

Chương 18
TẬN DỤNG HIỆN TẠI

Trên thế giới ngày nay có hai xu hướng tư tưởng độc lập. Một xu hướng tôn trọng truyền thống, giữ nguyên mọi thứ của quá khứ. Xu hướng khác là chủ nghĩa tự do, phá vỡ các truyền thống trong quá khứ để thiết lập một chế độ mới.

Ở giữa truyền thống và chủ nghĩa tự do tồn tại một miền đất hứa. Miền đất hứa này chính là thế giới mà chúng ta đang sống. Đó là một thế giới thực tế được tạo thành từ tất cả các kiểu người, giống như bạn và tôi. Không ai biết chúng ta đến từ đâu, và không ai biết sẽ đi đâu khi chúng ta rời khỏi đây. Có một điều chắc chắn rằng, chúng ta đang ở đây và đó là trách nhiệm của chúng ta để tận dụng hết những gì mà chúng ta đang có.

Nhiệm vụ của bạn ở đây là tận dụng những chuẩn mực và ý thức mà Chúa đã ban cho bạn. Bạn có khả năng phân tích và tìm hiểu về tất cả các sự kiện, giới luật và truyền thống trong quá khứ. Học tập từ những kiến thức và trí tuệ đã được ban tặng này để giúp bạn giải thích và hiểu được Hiện tại là đặc quyền của bạn.

Bài thánh ca bạn nên tuân theo

Trong một bài báo có tên *Bảy sự kiện lớn của nền dân chủ*, tôi đã tra dò lại thông tin về sự tăng trưởng và phát triển của nền dân chủ trong hơn ba nghìn ba trăm năm trước. Một trong những sự kiện tôi để ý nhất xảy ra vào thế kỷ XI trước Công nguyên. Đây là một sự kiện truyền thống, và trong ba nghìn năm qua, kiến thức và trí tuệ được thể hiện trong sự kiện đó là yếu tố đã thúc đẩy nỗ lực theo đuổi kiến thức của con người. Đó là ngọn đèn tín hiệu hướng dẫn và định hướng con người ở mỗi thế hệ để có thể thành công trên con đường chính nghĩa. Trong suốt những năm qua, nó đã mang lại cho con người niềm tin, hy vọng, sự tự tin, lòng can đảm

và sự quyết tâm. Thông qua sức mạnh và tầm ảnh hưởng của nó, con người đã có thể chinh phục sự sợ hãi và ngờ vực của chính mình. Thông qua cảm hứng có được từ chuyện đó, con người đã có thể vượt qua những vướng bận và chán nản, vượt qua những vũng lầy của sự thất bại và tiến lên phía trước để đặt mình vào tảng đá vững chắc của sự tiến bộ và sung túc.

Sự kiện nằm trong Bài Thánh ca thứ hai mươi. Sáu câu dài vỏn vẹn một trăm mười tám từ là một trong những thông điệp mạnh mẽ và truyền cảm hứng nhất từng được viết nên. Đó là một lời khẳng định tích cực thể hiện sự bảo đảm tuyệt đối: Thiên Chúa là Mục Tử Toàn Năng, Toàn Diện và Toàn Tài đã ban cho chúng ta mọi vật chất, sức khỏe, hạnh phúc và sự an tâm tận hưởng tất cả các nguồn lực của cuộc sống, bao gồm cả thể chất, tinh thần và tâm linh. Tôi đã làm cho giới luật được viết trong Bài Thánh ca này trở thành một phần của cuộc đời tôi. Chúng trở thành một nguồn sức mạnh và sự kiên trì của tôi. Tôi cảm nhận được và tin tưởng vào những lời đó. Tôi chân thành giới thiệu Thánh ca thứ hai mươi cho bạn như là một công thức để giúp bạn tận dụng được hiện tại.

Sau đây, tôi sẽ giải thích từng câu theo cách hiểu của tôi.

1. Chúa là Mục Tử dẫn dắt tôi, tôi chẳng thiếu thốn gì.

Đây là một lời khẳng định chắc nịch về đức tin vào Chúa. Chúa là Vị thần tối cao, Trí tuệ tối cao, Sức cai trị tối cao. Ngài có sức mạnh để nhìn thấy mọi thứ, biết mọi thứ, yêu thương mọi sinh vật, ban tặng mọi thứ, cung cấp mọi thứ và kiểm soát mọi thứ để dẫn dắt và định hướng tôi trong tất cả các hoạt động của cuộc sống. Mục Tử hướng dẫn, chăn dắt và chăm sóc con chiên của mình với lòng nhân từ, yêu thương, vì vậy tôi dựa vào tình yêu, trí tuệ, sự ân sủng và quyền năng của Thiên Chúa định hướng và chăm sóc tôi. Nếu tôi sinh sống và đi lại được nhờ có được sự tồn tại của tôi trong Chúa, thì việc tôi thể hiện sự Hiện diện, Trí tuệ, và Quyền năng của Ngài trong mọi hoạt động của tôi là điều hoàn toàn tự nhiên. Cảm giác về mối liên kết với Chúa thiết lập sự thống nhất và hài hòa trong tất cả các mối quan hệ của tôi và cung cấp cho tôi đầy đủ những điều tôi cần, cả về thể chất lẫn tinh thần. Vì vậy, tôi sẽ không thiếu thốn gì cả, bởi vì Chúa cung cấp cho tất cả các nhu cầu của tôi.

Khi tôi đang đi bộ ở một vùng quê vào một đêm mát lạnh và trong lành, tôi quan sát bầu trời đầy sao lấp lánh. Và bỗng chốc dường như thoáng nhìn thấy cả vũ trụ vĩ đại rộng lớn ngoài kia. Tôi cảm thấy nếu Chúa có thể chăm sóc cho tất cả các thế giới trong vũ trụ

thì chắc chắn Ngài cũng có thể chăm sóc cho một con người bé nhỏ này. Và cho đến bây giờ thì Ngài vẫn chưa thất bại. Quả là sự vĩ đại của Ngài.

2. Trên đồng cỏ xanh trời lộng gió thanh cho tôi nằm nghỉ. Người đưa tôi tới dòng nước mát trong trao ban ơn lành.

Đây là miêu tả một cách chính xác về thực tế. Nó thể hiện sự tăng trưởng, nhân chia, mở rộng, sự vô hạn và các siêu năng lực vô tận. Màu xanh lá là biểu tượng sự tăng trưởng liên tục, và điều này có nghĩa là Chúa sẽ tiếp tục bổ sung cho Trái Đất những màu xanh để chăm sóc cho mọi thứ mà Ngài đã tạo ra. Thứ duy nhất luôn đòi hỏi là con người và những đòi hỏi này của con người phần lớn là do sự thiếu hiểu biết của chính anh ta.

Những đồng cỏ xanh mướt là tượng trưng cho sự tự do của loài người. Với tư cách là một cá nhân, tôi có thể đi chu du và tận hưởng những đồng cỏ xanh tươi này và phần thưởng mà chúng đem lại. Nếu tôi làm những điều này với tinh thần đúng đắn, tất cả mọi người sẽ hỗ trợ tôi. Khi biết được rằng bản thân đang được đắm mình trong một vũ trụ vô tận những cơ hội cho tôi một cảm giác an tâm.

"Người đưa tôi tới dòng nước mát trong trao ban ơn lành."

Câu này không mô tả tương lai mà nói về hiện tại. Để nhận thức được về đồng cỏ xanh tươi và một thế giới tràn ngập mọi thứ mà ta mong muốn, chúng ta cần phải loại bỏ sự lo lắng và sợ hãi. Cảm giác an toàn này giúp chúng ta tiếp xúc được với vùng nước tĩnh lặng, điều này tạo ra sự hài hòa, thống nhất và sự an tâm.

3. Người cứu chữa hồn tôi. Trên nẻo ngay chính, Người chăn dắt tôi với danh dự Người.

Chiếc đồng hồ cổ cũng có cùng một cơ chế hoạt động, hoặc là chạy hoặc là dừng. Đồng hồ cần được lên dây đều đặn. Một con người cũng giống như một chiếc đồng hồ, anh ta cần phải được lên dây. Cách duy nhất để vực dậy tinh thần của một con người là trao cho tâm trí của anh ta một thứ gì đó để hấp thu. Tinh thần của anh ta sẽ được phục hồi.

Theo kinh nghiệm của riêng tôi, khi sự hiểu nhầm, xung đột và bất hòa chiếm đoạt tâm trí tôi và khiến tôi cảm thấy cạn kiệt, tôi sẽ đọc to Thánh vịnh này lên và để cho sức mạnh tràn đầy của những câu từ đó truyền vào cơ thể tôi. Sau đó, giống như một tia sáng, vầng hào quang rực rỡ của Mục Tử hiện diện làm mới, hồi

sinh và khôi phục toàn bộ con người tôi với sức sống và sức mạnh, khiến tôi an tâm rằng mọi chuyện cuối cùng cũng sẽ ổn. Và một lần nữa, tôi sẽ sẵn sàng để bắt đầu lại từ đầu. Tôi sẽ hiên ngang thể hiện hết con người của mình. Nhờ vậy mà tôi có thể ca lên những lời Thánh vịnh với niềm vui: "Người cứu chữa hồn tôi".

"Trên nẻo ngay chính Người chăn dắt tôi với danh dự Người."

Trong tất cả các từ trong từ điển, từ giúp tôi nhiều nhất trong con đường chính nghĩa chính là Trí tuệ. Trí tuệ giúp tôi sử dụng mọi thứ một cách hiệu quả hơn. Trong cuộc sống, tôi phải đối phó với ba điều chính, đó là con người, lời nói, và đồ vật. Trí tuệ dạy tôi biết yêu thương và tôn trọng mọi người. Trí tuệ hướng dẫn tôi cách sử dụng những từ ngữ để truyền cảm hứng cho mọi người. Trí tuệ hướng cho tôi sử dụng đúng cách những vật chất dùng để xây dựng và bảo tồn. Tất cả mọi thứ đều sẽ cho kết quả tốt nếu được đối xử đúng cách. Bằng cách sử dụng trí tuệ, tôi tìm thấy con đường chính nghĩa và đúng đắn của riêng bản thân mình nhân danh tên Người. Trong Thánh vịnh hai mươi ba, tôi đọc được những từ ngữ sáng suốt này: "Từ nhỏ dại tới nay tôi già cả, chưa thấy người công chính bị bỏ rơi, hoặc dòng giống phải ăn mày thiên hạ."

4. Có Người ở bên chẳng sợ lũng sâu âm u cùng khốn. Người luôn che chở, dìu dắt bước chân an tâm vững lòng. Này côn trượng Chúa giúp tôi trên đường trợ sức cho tôi.

Dù bất kể trở ngại đang là gì thì mọi chuyện cũng đã có thể tồi tệ hơn. Khổ ải chỉ là một cái bóng tạm thời. Chúng là những tia nắng mặt trời được sơn đen. Hãy loại bỏ màu đen và bạn sẽ tìm thấy ánh sáng.

Từ "Fear" - sợ hãi, bao gồm bốn chữ cái. Trong đó, có ba chữ cái đứng cạnh nhau được đọc là "ear" có nghĩ là "đôi tai". Điều đó có nghĩa là nỗi sợ được cấu thành chủ yếu từ những lời nghe được và nói ra. Sự sợ hãi chủ yếu hình thành nên từ những lời đồn vô căn cứ, là sản phẩm của sự mê muội. Đó là sự thiếu hiểu biết về Chúa, là thiếu vắng sự tốt lành và thiếu tình yêu.

Cái ác là gì? Đối nghịch với cái ác là sự sống. Chúa là sự sống. Nếu tôi sống hòa hợp với Chúa và tuân theo những nguyên tắc thiện lành thì cái ác sẽ không ảnh hưởng được đến tôi.

Khi tôi phân tích cái ác, tôi nhận ra rằng, nó về bản chất chỉ là tín hiệu báo nguy hiểm. Nó chỉ là đèn đỏ để cảnh báo về một mối

nguy hiểm sắp xảy ra. Nó có nghĩa là "Hãy để ý sau lưng bạn". Ví dụ, một kỹ sư đầu máy xe lửa bỏ qua tín hiệu đèn đỏ có thể phải đối mặt với nguy hiểm sắp xảy ra. Do đó, khi cái ác xuất hiện trong cuộc đời, tôi biết rằng đã đến lúc phải dừng lại, quan sát xung quanh, suy nghĩ và đối mặt với nó.

"Này côn trượng Chúa giúp tôi trên đường trợ sức cho tôi."

Côn trượng là biểu tượng của thẩm quyền và trượng là biểu tượng của quyền lực lãnh đạo. Một trong những suy nghĩ khiến người ta có thể yên lòng nhất đối với tôi là nhận ra, ý thức được thực tế rằng tôi đang ở trên Trái Đất này nhờ sức mạnh của một Đấng tối cao và biết rằng Đấng tối cao này luôn sẵn sàng để định hướng cho tôi. Một suy nghĩ yên tâm khác là nhận ra rằng Chúa là Định mệnh hoàn hảo. Con người là hậu quả của định mệnh đó và sẽ không bao giờ có thể tách rời. Không có cái ác hay tác hại nào có thể chạm đến Thiên Chúa - Định mệnh. Do đó, cái ác cũng không thể làm hại hoặc chạm tới con người, hậu quả của định mệnh đó. Con người luôn luôn có thể yên tâm và thoải mái làm việc nếu họ dựa vào sức mạnh vô tận của Định mệnh hoàn hảo. Khi cảm thấy bị trói buộc và gánh nặng là quá lớn, tôi sẽ tự an ủi. Côn trượng của Người trấn an con.

5. Chúa đã dọn sẵn tiệc ngon đãi con trước mắt quân thù. Trên đầu của con, Ngài đã xức cho hương thơm dầu thánh. Ngài cho con uống đầy chén phúc ân tay nâng ứ tràn.

Kẻ thù của tôi là ai? Những suy nghĩ tiêu cực là kẻ thù tồi tệ nhất và đáng gờm nhất của tôi. Hầu hết kẻ thù của con người là những hình ảnh tồn tại trong trí tưởng tượng, là những bóng ma tà ác của những giấc mơ. Như ông lão thông thái đã nói, ông có rất nhiều kẻ thù, nhưng ông không bao giờ có thể tìm thấy chúng. Lloyd George cũng đã rất khéo léo nói: "Hãy đối mặt với một nửa kẻ thù của bạn và chúng sẽ biến mất. Sau đó đối mặt với nửa kia và chúng cũng sẽ biến mất". Dưới sự chỉ đạo của Mục Tử vĩ đại, tôi có thể suy nghĩ về những chuyện tích cực trước sự hiện diện của những kẻ thù tiêu cực mà tinh thần vẫn có được sự an tâm và đảm bảo tuyệt đối.

Đổ dầu vào biển nước sôi sục và mặt nước sẽ dịu đi. Vì vậy, hãy đổ đầy ý thức của bạn với những suy nghĩ tích cực về những chuyện tốt đẹp. Khi đó, những suy nghĩ hỗn loạn, sự sợ hãi và sự phân tâm sẽ tự động nhường chỗ cho sự thư giãn, tĩnh lặng và đĩnh đạc.

Sự kiêu ngạo, bất kính, bài trừ, lòng tham lam và sự ích kỷ là

những nhược điểm của con người. Bên dưới tất cả những điều đó ẩn giấu trong ý thức của con người là chiếc ly chứa tình yêu của Chúa mà sẽ được đổ đầy với tất cả những điều tốt đẹp của cuộc sống. Chiếc ly này chứa đựng một điểm chung của tất cả loài người: Tình yêu hay là một lòng tốt sẽ xuất hiện ngay chính lúc mà bạn cần đến. Ví dụ: Hàng ngàn người đang đi qua một góc phố đông đúc, tất cả đều có ý định đến một nơi nào đó và không ai để ý đến ai, rồi bỗng dưng một người ngã xuống, gặp tai nạn. Chắc chắn sẽ có ngàn người dừng lại dang tay ra đỡ.

6. Chắc chắn điều thiện và tình yêu sẽ theo con trọn chuỗi ngày của đời con; và con sẽ được ở trong nhà Chúa mãi mãi.

Khi tôi biết rằng tôi đang được Chúa chăm sóc thì chẳng có lý nào mà tôi lại không tin rằng sẽ có những chuyện tốt đến với tôi. Tôi không lo lắng và băn khoăn về chuyện gì sẽ xảy đến tiếp theo. Phương châm của tôi là, hãy tận hưởng thế giới hiện tại. Tại sao tôi lại phải làm hỏng vẻ đẹp, sự uy nghi, vinh quang và sự tốt đẹp của thế giới hiện tại, bằng cách suy đoán về một điều mà không ai biết liệu có xảy ra hay không? Hãy học cách thưởng thức thế giới hiện tại. Nếu có một thế giới khác dành cho tôi thì Chúa sẽ dẫn tôi đến. Vậy tại sao lại phải lo lắng nữa?

Sống tuân theo đức tin đơn giản được thể hiện trong Thánh vịnh này khiến tôi nhận ra ngôi nhà của Chúa là như thế nào. Ngôi nhà đó là một trạng thái của ý thức. Đó là trạng thái hài hòa và thống nhất. Đó là Trí tuệ tối cao và chỉ có trí tuệ thuần túy. Đó là Sức mạnh tối cao và chỉ có sức mạnh thuần túy. Đó là Động năng tối cao và thuần túy. Đó là Sự hiện diện tối cao và chỉ có khí chất hiện diện thuần túy. Khi tôi áp dụng những nguyên tắc này, cuộc sống mang một ý nghĩa mới. Tôi trút bỏ đi bộ mặt của người già và khoác lên chiếc áo mới. Thời gian duy nhất để sống là ngay tại chính giây phút này tôi đang trải qua.

Cách để sống cho hiện tại và chuẩn bị cho tương lai

"Thời gian là gì?" Một người hỏi Nhân sư. "Thời gian là chính giây phút này", Nhân sư trả lời. Không ai có thể học được bất cứ điều gì một cách đúng đắn cho đến khi anh ta học được rằng mọi ngày đều là ngày tốt nhất. Không có kiến thức nào có thể có tầm quan trọng lớn hơn đối với con người hơn là việc nhận ra đầy đủ và trân trọng lời nói của Nhân sư. "Thời gian tồn tại ở hiện tại". Suy nghĩ mãi về quá khứ và lo lắng về tương lai cướp đi nhiều cơ hội thành công và hạnh phúc của hiện tại.

Khi Thiên Chúa tạo ra con người, Ngài đã ban cho anh ta những ngón chân. Ngón chân là phương tiện mà con người có thể bám chặt vào mặt đất. Vì vậy, hãy bám chặt chân trên mặt đất. Giữ cho các hoạt động của bạn tập trung vào hiện tại. Chính những giây phút này đang là của bạn. Quá khứ là lịch sử. Quá khứ đã tràn qua con đập và sẽ trôi đi mãi mãi. Hãy quên nó đi. Tương lai có cánh và sẽ luôn đi trước bạn một bước. Hiện tại thì có ngón chân và sẽ luôn luôn là nơi bạn đang đứng. Trung tâm của quá khứ và trung tâm của tương lai là ở hiện tại. Quá khứ và tương lai chỉ là những suy nghĩ trong hiện tại. Bạn chỉ nên suy nghĩ trong chính giây phút hiện tại. Hiện tại nắm giữ quá khứ và trao cơ hội cho tương lai. Tương lai chỉ giúp bạn hoàn thiện các kế hoạch đang được thực hiện trong hiện tại. Vì vậy, cách tốt nhất để chuẩn bị cho tương lai là tận dụng triệt để hiện tại. Ngày mai chỉ là cái bóng của ngày hôm nay. Hôm nay sẽ là ngày mai mà bạn lo lắng trong ngày hôm qua.

Một câu ngạn ngữ cổ của Trung Quốc nói: "Chỉ có những người vĩ đại mới thực sự hiểu rằng người vĩ đại thực sự sẽ luôn là một đứa trẻ". Bạn có thể học được một bài học quý giá chỉ bằng cách quan sát cách mà một đứa trẻ hành động. Trẻ con không nghiền ngẫm, suy nghĩ về quá khứ và cũng không mong chờ gì cho tương lai. Chúng rất nghiêm túc thực hiện các hoạt động của hiện tại và không lãng phí thời gian để so đo, tính toán. Do không bao giờ nghi ngờ, không sợ hãi và không bị ức chế - mặc dù đó có vẻ là thứ gây gánh nặng cho con người khi họ lớn lên - một đứa trẻ thường có thể thể hiện năng lực ý thức rõ ràng, toàn diện hơn so với người lớn.

Những hành động ở hiện tại trao cho bạn sự an tâm

Năng lực là sức mạnh để hành động, và giờ là lúc để hành động. Bạn chỉ có thể thể hiện được năng lực của mình trong hiện tại. Năng lực không thể hoạt động hết công suất khi bị đè nặng bởi những bóng ma trong quá khứ và tương lai. Để hoạt động hiệu quả, trí óc cần phải được hoạt động một cách vô lo vô nghĩ. Một trong những điều kiện tiên quyết không thể thiếu để có được hiệu quả cao đó là sự an tâm. Sự an tâm không phải là một hàng hóa có thể mua được. Bạn không thể đóng chai sự an tâm, cũng không thể học được ở các lớp bổ túc buổi tối và cũng không có được nhờ việc uống các viên thuốc thực phẩm chức năng. Sự an tâm có được là nhờ nỗ lực cá nhân, và phải đạt được thông qua sự hiểu biết. Cách tốt nhất để đạt được sự an tâm là hiểu thấu đáo an tâm là gì.

An tâm là gì? Đó là sự hài hòa và thống nhất trong suy nghĩ. Tâm

trí không bao giờ ở trạng thái tĩnh mà luôn luôn thay đổi. Hay nói cách khác, nó là một dòng ý thức liên tục chảy. Suy nghĩ về tất cả mọi thứ liên tục chảy qua tâm trí. Khi sự hài hòa và thống nhất được hình thành trong suy nghĩ của bạn, bạn sẽ có sự an tâm.

Vậy làm thế nào bạn có thể thiết lập và duy trì sự hài hòa và thống nhất trong suy nghĩ?

Cách loại bỏ xung đột tinh thần

Cách tốt nhất để làm điều này là loại bỏ xung đột.

Các xung đột làm xáo trộn sự hài hòa và thống nhất trong dòng chảy suy nghĩ có thể được ví như một cuộc nội chiến. Những trận đánh trong cuộc nội chiến này là giữa năm giác quan và trí não. Hiểu về các trận đánh này sẽ giúp bạn chấm dứt cuộc nội chiến và giành chiến thắng toàn diện, mang lại cho bạn sự an tâm.

Năm giác quan không bao giờ ngừng hoạt động và thu thập kích thích từ thế giới bên ngoài. Những kích thích này được truyền đến não. Não, bằng khả năng phân tích và xử lý thông tin, tập hợp những kích thích này và biến chúng thành những suy nghĩ. Sẽ có một vài trong những suy nghĩ này có thể tạo ra xung đột. Nhưng bản thân những suy nghĩ ấy vốn không có sức mạnh. Phán quyết, là thẩm phán cuối cùng của lý trí, có thể duyệt bất kỳ suy nghĩ trong số những suy nghĩ xung đột này. Mặt khác, nó cũng có thể vô hiệu hóa bất kỳ suy nghĩ nào, và bằng cách thực thi quyền lực này, bạn có thể giải trừ tất cả những suy nghĩ hỗn loạn này ngay từ nguồn. Hành động này sẽ đem lại chiến thắng cho mọi trận đánh và kết thúc cuộc nội chiến trong tâm trí. Làm việc đó một cách có chủ ý sẽ giúp bạn làm chủ được tâm trí của mình. Bằng cách áp dụng nguyên tắc đó, bạn có thể quản lý và rèn luyện cho năm giác quan của mình tốt hơn và thay vì phục tùng theo năm giác quan, bạn có thể điều khiển chúng. Khi làm chủ được cơ thể của mình, bạn có thể tạo dựng nên và duy trì sự hài hòa, thống nhất trong dòng suy nghĩ. Bạn có thể ngồi lại và tận hưởng sự an tâm trong tâm trí.

Một điều khác bạn cần phải hiểu được đó là trí thông minh là Chúa, Sức mạnh của Chúa được thể hiện từ bên trong và thông qua bạn. Không có gì có thể làm hại Chúa và không có suy nghĩ nào có thể làm hại tâm trí của bạn. Hãy nhớ rằng kiến thức có sức mạnh để làm chủ bất kỳ suy nghĩ nào mà năm giác quan có thể thu nhận được.

Một gợi ý khác có thể giúp bạn làm chủ được tâm trí của mình, đó là rèn luyện và củng cố bản thân từ bên trong. Như Marcus Aurelius nói: "Con người phải được tu luyện và trụ vững từ bên trong, nếu không, ngôi đền sẽ biến thành cát bụi". Cách để củng cố bản thân là luyện tập, sử dụng sức mạnh tư duy của bạn thường xuyên và chấp nhận rằng người bạn đồng hành duy nhất của bạn chỉ có thể là những suy nghĩ tốt.

Làm thế nào để tự đánh giá lại bản thân?

Một gợi ý khác là đánh giá bản thân đúng cách. Để tôn trọng và đánh giá cao được người khác thì bạn phải bắt đầu với chính mình. Đừng coi thường cái tôi của bạn. Hãy giữ vững nhân phẩm và nỗ lực của bạn để tận dụng tối đa năng lực của bạn.

Con thỏ không tự hạ nhục bản thân hay chạy quanh rừng kêu than rằng mình không phải một con chim ưng. Nó sẽ trở thành một con thỏ và hoàn thành vai trò của nó trong tự nhiên. Những gì bạn có là của bạn và nếu sử dụng nó đúng cách, bạn sẽ có được nhiều hơn.

Hãy chấp nhận bản thân với những gì bạn đang có, hãy đón nhận điều tốt với điều xấu. Xét cho cùng, bạn cũng sẽ không gặp được thiên thần của Chúa trên trần gian này, và nếu bạn có thì bạn cũng sẽ không nhận ra được họ. Bốn dòng này của Edward Wallis Hoch luôn có giá trị:

"Có rất nhiều phần tốt tồn tại trong mặt tối của chúng ta,

Và rất nhiều phần tồi tệ trong những gì chúng ta nghĩ là tốt,

Và một phần nhỏ đó,

Không định nghĩa được cho toàn bộ con người chúng ta."

Bạn cũng sẽ cảm thấy tốt hơn về bản thân nếu bạn khoan dung. Cuộc sống là thỏa hiệp. Chấp nhận được tất cả những điều đó sẽ khiến bạn có được sự an tâm trong tâm trí. Mỗi con người có quyền tự do suy nghĩ. Và khoan dung có nghĩa là tôn trọng suy nghĩ đó mà không nhất thiết phải tin nó là đúng hay thấy đồng cảm. Tôn trọng quan điểm của người khác sẽ giúp bạn mở rộng được chính quan điểm của bạn. Như Voltaire đã nói: "Tôi có thể sẽ không đồng ý với những gì bạn nói nhưng tôi sẽ bảo vệ quyền của bạn để nói ra điều đó bằng cả tính mạng của mình". Khoan dung là khi bạn thoát khỏi định kiến và thù hận. Khoan dung giúp thiết lập các mối quan hệ chân thành trong mọi tình huống dưới góc

nhìn khách quan nhất có thể. Khoan dung là một phẩm chất tốt mà bạn nên đầu tư vào rèn luyện.

Làm thế nào để có các đánh giá mang tính xây dựng trong các vấn đề cuộc sống?

Một gợi ý khác để có được sự an tâm trong tâm trí là loại bỏ sự phù phiếm. Thế giới đã tồn tại từ rất lâu trước khi bạn được sinh ra và nó sẽ còn tiếp tục tồn tại mãi sau khi bạn đã ra đi. Bạn không thể làm được điều gì để thay đổi điều đó. Bạn không thể thay thế sự thật đó. Thực tế là bạn không thể thay đổi bất cứ điều gì ngoại trừ thái độ của bạn về sự thật đó. Hãy điều chỉnh cái tôi của bạn và đánh giá của bạn về thế giới. Hãy đóng góp vào nghề nghiệp của bạn với một tinh thần thể thao. Hãy huấn luyện bản thân để tận hưởng cuộc sống, và mọi thứ sẽ đến với bạn.

Một gợi ý khác để có được sự an tâm trong tâm trí là xây dựng hệ thống tư duy. Việc này giúp bạn lập kế hoạch công việc và thực hiện kế hoạch dễ dàng hơn. Bạn cũng sẽ học được cách hướng tới những thứ ở trong tầm tay mình hơn là tơ tưởng đến những việc trong tương lai quá xa.

Victor Hugo từng nói: "Kẻ mà mỗi buổi sáng lên kế hoạch cho từng hoạt động trong ngày và tuần sẽ được ban cho một sợi chỉ dẫn đường vượt qua mê cung của cuộc sống bận rộn. Kế hoạch giống như tia sáng chiếu rọi qua mọi trách nhiệm của anh ta. Nhưng nếu không có kế hoạch, thời gian sẽ bị mất đi và thay thế bởi sự cố và hỗn loạn."

Những người có được gặt hái trong cuộc sống, sống mạnh mẽ, sôi nổi, vui vẻ và hạnh phúc là những người biết tận dụng hiện tại. Tất nhiên, họ cũng đã phạm phải nhiều sai lầm, họ cũng vấp ngã, họ cũng gặp phải những trở ngại, khó khăn và đau khổ. Họ không tranh cãi hay than vãn về những nghịch cảnh. Họ sử dụng chúng như bước đệm để đạt được thành tựu lớn hơn.

Cuộc sống nói lên rằng: Hãy tiếp tục đi. Hãy kết thúc mọi ràng buộc của quá khứ. Hãy để những xác chết nằm yên. Có thể mọi thứ đã rất tệ. Có thể bạn đã từng yếu đuối. Có thể bạn đã rất mạnh mẽ. Nhưng cuối cùng, mọi thứ cũng đã qua rồi. Vậy thì có sao nữa đâu?

Nếu bạn đang đi đúng hướng thì hãy tiếp tục bước. Nếu bạn làm sai, thì bắt đầu lại và làm đúng lần này. Cải thiện và sự kiên trì sẽ đánh bại những lỗi lầm và những thói quen xấu.

Hiện tại vô tận ngự trị trong tự nhiên. Tất cả mọi thứ đều đang trôi theo Hiện tại và bạn phải tận dụng tối đa lợi thế đó. Mặt trời không bao giờ tắt, những ngôi sao không bao giờ ngừng hiện ra trên bầu trời đêm. Hoa hồng sẽ nở bông một khi nó đã sẵn sàng để nở. Tất cả động vật chỉ sống trong hiện tại. Hãy quan sát những bông hoa súng mọc trên cánh đồng, những con chim bay trên không trung, những con cá của biển cả. Chúng không bao giờ thiếu cho những gì chúng cần để sống.

Cách tốt nhất để tận dụng hiện tại là đưa sức nóng của tình yêu vào tất cả những nỗi đau buồn bên trong, tất cả những ghen tuông bí mật, tất cả sự ức chế thầm lặng, tất cả sự ích kỷ, những hận thù chua chát. Tình yêu sẽ mang lại lòng tốt và điều đó sẽ giúp bạn thư giãn. Nó sẽ giải phóng bạn khỏi tất cả những vướng bận của quá khứ, và cũng sẽ giúp bạn tránh khỏi mọi ám ảnh về những gì sẽ xảy ra trong tương lai.

Hãy rèn luyện khiếu hài hước của bạn. Rèn luyện bản thân cách để cười. Đừng quá coi trọng mọi thứ hay bất kỳ ai. Hãy đón nhận cả những sự đối địch của người khác và họ sẽ không còn đối địch nữa. Nếu có người hành xử không lịch sự, cũng đừng suy nghĩ nhiều, thậm chí là đừng mảy may bận tâm chuyện đó. Hãy cười lên đi. Rốt cuộc, không phải hành động của người đó làm phiền bạn mà chính sự suy nghĩ và đánh giá bạn phải bỏ công ra thực hiện mới là thủ phạm. Chống lại quỷ dữ và hắn sẽ càng thiêu đốt bạn hơn. Tận hưởng điều đó, và quỷ dữ sẽ tự biến mất. Hãy nuôi dưỡng sự hài hước của mình. Nó sẽ giúp bạn thư giãn về tinh thần và điều này đem lại sự an tâm.

Con chiên của Chúa nói: "Ngày hôm nay hãy cho chúng con chiếc bánh của ngày hôm nay". Đây là một tuyên bố rất lạc quan, một lời cầu nguyện tích cực cho hiện tại. Nó đưa vào thực tế các nguyên tắc được nêu trong chương này. Như Whittier đã viết trong bài thơ *Linh hồn Ta và Ta*:

"Hiện tại, Hiện tại là tất cả ta có,

Vì ta có nó trong tay,

Như những thiên thần, hãy giữ chặt lấy nó,

Cho đến khi nó ban phước cho ta."

Hiện tại được đổ đầy sữa mật. Hiện tại ẩn chứa rất nhiều ý tưởng mới, hy vọng mới, những cuộc phiêu lưu và cơ hội mới. Đừng để bất cứ điều gì chen giữa bạn và những điều thiện lành. Hãy đón

nhận tất cả, tận dụng và thưởng thức chúng.

“Hãy vui mừng nhảy múa, vì bạn sẽ giành được phần thưởng lớn dành sẵn trên trời”. Đây là một trong những lời khuyên lớn được Chúa Giêsu dạy trong “Bài giảng trên núi”. Làm theo lời dạy đó và sự vĩ đại là phần thưởng của bạn sẽ xuất hiện ngay tại đây. Bạn sẽ cảm thấy tràn đầy sức sống. Nó sẽ giải phóng bạn khỏi tất cả xiềng xích. Nó sẽ giải phóng bạn khỏi tất cả sự lo lắng và sợ hãi. Bạn sẽ là một người tự do trong một thế giới tự do. Bạn sẽ biết được những ngày xưa tốt đẹp đang ở ngay đây và ngay bây giờ. Thiên đường đang ở đây, còn bạn thì sao?

Chương 19
PHÁT BIỂU THẾ NÀO MỚI ĐÚNG?

Trong vấn đề tiền bạc, bạn có thể trả lãi để nhận tiền, hoặc cho mượn tiền để nhận lãi. Chung quy lại là cho và nhận. Nguyên tắc tương tự được áp dụng cho những người nói trước công chúng. Đó là mối quan hệ tương hỗ. Để nhận được sự quan tâm từ khán giả, cần phải cho khán giả nghe những gì họ quan tâm.

Hầu hết tất cả mọi người đều sẽ được mời nói một vài lời trước đám đông và đưa ra quan điểm, suy nghĩ, ý tưởng của mình về nhiều vấn đề khác nhau. Bởi vậy, chúng ta có thể thấy kỹ năng diễn thuyết là cần thiết.

Tôi bắt đầu nói trước đám đông kể từ khi tôi hét lên câu thơ: "Cậu bé đứng trên tàu đang cháy". Tính đến giờ đã được bốn mươi năm. Trong khoảng thời gian này, tôi đã diễn thuyết về nhiều chủ đề. Tôi đã đọc nhiều bài diễn thuyết của người khác. Tôi đã nghe nhiều bài diễn thuyết từ bục phát biểu. Tôi đã tập trung nghe những bài diễn thuyết đó và cặm cụi ghi chú lại kỹ thuật, chất lượng và phong cách của những bài đó. Với kinh nghiệm của bản thân, qua quan sát cũng như phân tích những bài diễn thuyết, tôi đã đúc kết được kiến thức thực tế về đề tài này. Tôi sẽ chia sẻ kiến thức này với bạn ngay bây giờ. Tôi mong bạn sẽ thấy chúng hữu ích.

Phát biểu trước đám đông là một trong những nghệ thuật lâu đời nhất của con người, và là một trong những cách nhanh nhất, thuyết phục nhất để đưa ý tưởng đến người nghe. Những bài diễn văn càng có tầm cỡ lớn lại càng đòi hỏi nhiều hơn về sự chuẩn bị sẵn sàng, phong thái biểu đạt và ngữ pháp trôi chảy. Tương trợ cho những thành tựu này là khả năng tư duy vượt trội, lý luận

logic, sự nhanh nhạy, ý tưởng xuất sắc, sử dụng tu từ hợp lý, và sự thu hút từ cá nhân, một khả năng chạm đến cảm xúc của người nghe bằng cách bày tỏ suy nghĩ của họ thành cảm xúc nồng nhiệt. Các ý tưởng phải được biểu đạt thành từ ngữ để thể hiện được suy nghĩ của bạn cho người khác.

Cách phát triển khả năng nói trước công chúng

Cách khoa học nhất để cải thiện khả năng nói trước đám đông là tuân theo những nguyên tắc mà các diễn giả thành đạt thấy hiệu quả. Hãy cố mua những cuốn sách có các bài giảng hoặc bài phát biểu nổi tiếng. Ghi nhớ và đọc thuộc lòng các đoạn mở đầu, cao trào và đoạn kết của các bài diễn thuyết. Nhiều câu, cụm từ và từ có thể được sử dụng lại nhiều lần khi bạn sử dụng chúng một cách sáng tạo. Chúng giúp bạn nói trôi chảy hơn và tạo ấn tượng cho bài phát biểu. Demosthenes, cũng như tất cả những nhà diễn thuyết nổi tiếng người Hy Lạp, La Mã và Mỹ đều đã tập luyện như vậy. Demosthenes giữ một cuốn sách chứa hơn năm mươi đoạn mở đầu mẫu, cũng như các đoạn cao trào, kết thúc, giai thoại, tranh minh họa mà ông đã sử dụng lặp đi lặp lại trong suốt các bài diễn thuyết hay nhất của mình. Tất nhiên ông ấy có thay đổi đôi chút với từng bài cho phù hợp ngữ cảnh.

Cuốn sách *Cuốn sách dư thừa* của Elbert Hubbard chứa tài liệu hữu ích có thể áp dụng cho bất kỳ bài phát biểu nào. Cuốn sách *Trích dẫn tại nhà* của Stevenson sẽ cung cấp những câu trích dẫn phù hợp cho bất kỳ bài phát biểu nào. Để tăng sức thuyết phục của một luận điểm, không gì bằng một câu trích dẫn phù hợp. Nó làm cho người nghe của bạn chú tâm hơn vào bài diễn thuyết. Hãy đọc cuốn *Những nhà hùng biện vĩ đại nhất thế giới và những câu chuyện hay nhất của họ* của Morris. Ai rồi cũng có dịp thể hiện bản thân, và thời gian để chuẩn bị là khi ở một mình. Đó là một lợi thế cho bất kỳ ai để nói một cách rõ ràng, chính xác, duyên dáng và có lửa. Nó mở rộng tính cách của bạn, làm phong phú nhân cách của bạn và sẽ giúp biến khả năng của bạn thành tiền.

Một bài phát biểu có ba phần:

Mở bài. Một câu chuyện ngắn, một giai thoại ngắn hoặc kinh nghiệm bản thân là phương tiện hiệu quả nhất để giới thiệu một bài phát biểu về bất kỳ chủ đề nào. Một phép so sánh khác thường cũng hiệu quả. Câu chuyện hoặc kinh nghiệm bản thân phải ngắn gọn và đi thẳng vào vấn đề.

Thân bài. Phần chính của bài phát biểu phải đặt ra bối cảnh đầy đủ

của chủ đề, hợp nhất tất cả các chi tiết thành một tổng thể hoàn chỉnh.

Kết bài. Cách thuyết phục nhất là tóm lại những lý luận và ưu điểm của thân bài. Hãy sử dụng những câu văn ngắn gọn nhưng sinh động. Nếu có thể, hãy nói lại một câu trích để nhấn mạnh luận điểm của mình. Đừng bao giờ kết một bài phát biểu với một câu chuyện cười: "Khán giả cười có trí nhớ ngắn".

Một bài phát biểu có hiệu quả hơn và được đánh giá cao hơn khi được chuẩn bị kỹ lưỡng. Hãy theo một kiểu mẫu có sẵn. Sắp xếp các điểm của bạn theo trình tự hợp lý. Đoạn mở và kết nên đơn giản. Thân bài, để tạo sức thuyết phục, nên tuân theo những quy tắc sau:

1. Sắp xếp suy nghĩ của bạn

Một bài phát biểu, để thuyết phục người nghe, phải đi thẳng vào vấn đề. Khi chuẩn bị bài phát biểu, hãy lấy một tờ giấy, viết ra mọi suy nghĩ và ý tưởng mà bạn có về vấn đề cần phát biểu. Một ý nghĩ có thể gợi mở những ý nghĩ khác. Đọc tất cả các tài liệu liên quan mà bạn có thể tìm được và ghi lại mọi suy nghĩ bạn thấy làm sáng tỏ thêm vấn đề. Phân tích và xem xét tài liệu này, kiểm tra các thông tin, tìm hiểu mọi thứ có thể về chủ đề này. Hiểu được bối cảnh lịch sử, kinh tế và tầm quan trọng của chủ đề đối với khán giả. Thiền và suy ngẫm, bằng quá trình loại trừ, hãy chọn những suy nghĩ mà bạn cảm thấy phù hợp nhất. Phân tích những suy nghĩ này, sắp xếp chúng, sàng lọc những phần hay nhất, sắp xếp chúng theo trình tự và biến chúng trở thành mối quan tâm của người nghe.

Thân bài phát biểu là kiến thức được sắp xếp để mô tả ý tưởng và truyền đạt ý nghĩ. Mỗi từ, mỗi suy nghĩ và mỗi câu đều phải có ý nghĩa nào đó. Hiểu được mạch logic của bài phát biểu và bạn sẽ biết mình phải nói gì. Bạn không lầm bầm, bạn không lan man, và bạn không nói vấp. Bạn làm chủ được bài phát biểu của mình và khán giả sẽ chú ý đến từng câu từng chữ. Việc hiểu được vấn đề mà bạn sẽ diễn thuyết, sắp xếp lập luận theo trình tự hợp lý, sẽ truyền thêm tự tin cho bạn và tạo cảm giác đáng tin cậy. Thay vì dừng lại và do dự, bạn trở nên năng động, táo bạo và can đảm. Thông điệp mà bạn muốn gửi gắm sẽ có tính thuyết phục cao và ảnh hưởng đến được nhiều người hơn.

2. Thêm chất liệu vào bài phát biểu

Hầu hết các bài phát biểu đều giống bánh xe goòng, "càng nói nhiều thì bánh xe càng to". Những cái ngáp và sự chán nản từ khán giả có thể được loại bỏ nhờ sự chuẩn bị kỹ càng. Bất kể là loại diễn văn hay hoàn cảnh nào, khán giả của bạn cũng sẽ là những con người. Mọi con người đều có chung những thứ họ thích và không thích. Nếu bạn thích một bài diễn văn nói về những thứ gần gũi với con người thì người khác cũng như vậy. Mối quan tâm của mọi con người đều là cơ bản và giống nhau. Thứ gì hấp dẫn một nhóm người này cũng sẽ hấp dẫn một nhóm người khác. Con người về cơ bản thích những thứ giống nhau. Vì vậy, để nói được một cách hiệu quả, bạn cần đưa vào những thứ mà mọi người hứng thú. Những vấn đề gần gũi sẽ luôn được chào đón. Trải nghiệm cá nhân, chia sẻ cá nhân và một vài câu chuyện thành công sẽ thêm vào bài diễn văn của bạn màu sắc và hương vị. Đưa chất liệu vào đúng chỗ, đúng lúc sẽ giúp bạn tạo nên một bài diễn văn mang tính thuyết phục cao.

Vài năm trước, Henry Ward Beecher, một trong những giảng viên và nhà diễn thuyết vĩ đại nhất trong thời đại của ông, đã được mời đến một thị trấn ở Tây Virginia để diễn thuyết.

Vào thời đó, Tây Virginia được biết đến rộng rãi trong giới diễn thuyết là "Thung lũng chết". Hầu hết các diễn giả đều mất hứng khi họ phải đối mặt với những khán giả thờ ơ.

Một ngày rất oi bức vào tháng 7, Beecher đến thị trấn này để thuyết trình. Beecher đã được cảnh báo. Ông biết mình nên mong đợi điều gì. Beecher là một thiên tài trong việc khơi dậy sự quan tâm của khán giả. Vào buổi chiều, khi ông được giới thiệu, một nửa khán giả đang ngáp và nửa còn lại thì ngủ gật. Beecher nhanh chóng đứng dậy khỏi ghế và lau trán bằng chiếc khăn tay lớn màu đỏ, vội vã sải bước tới trước bục. "Hôm nay quả là một ngày nóng chết tiệt", nhà diễn thuyết nói. Mọi người trong khán phòng như thể đều bị điện giật, và trong một khoảnh khắc, dường như một tia sét đã đánh vào tòa nhà. Beecher dừng lại. Giơ ngón tay trách móc trang trọng, tiếp tục: "Đó là những gì tôi nghe được từ một người đàn ông nói ở đây chiều nay". Từ lúc đó, hàng ngàn con mắt đã dán chặt vào Beecher. Mọi khán giả đều háo hức nghe ông. Ông ấy kích thích sự quan tâm của họ và lời nhắn nhủ của ông đã chạm đến họ.

Bạn tôi, Ralph W. Page, vị nhà báo xuất sắc, kể một câu chuyện rất thú vị minh họa bằng đồ họa làm thế nào để có được sự quan tâm của khán giả. Một nhóm người đã gặp ở New York để thảo luận về "Hình dáng của tương lai". Trong bốn phiên, những suy nghĩ và kế

hoạch của thế giới tự do đã được khám phá, giải thích và làm rõ. Mỗi nhóm đều có tiếng nói của mình. Một kế hoạch giải phóng các quốc gia nô lệ đã được thảo luận công khai. Các đại diện từ khắp mọi nơi thể hiện quan điểm của họ, và đã khám phá chi tiết nguyên lý triết học của riêng họ. Hầu hết các diễn giả đều phản ứng một cách tầm thường giống như là tiếng ồn chặn lại bởi các bức tường. Bác sĩ B. A. Liu đã nói chuyện về Trung Quốc. Ông nói:

"Thiết kế của một nền hòa bình công bằng, bền vững và một trật tự thế giới hợp lệ không đòi hỏi điều gì mới. Tất cả những gì chúng ta cần làm là cho rượu cũ vào chai mới. Rượu cũ, công thức hợp lệ, xa xưa như Khổng Tử, người đã nói hơn hai ngàn năm trước:

'Khi thời đại hoàng kim lên ngôi, thế giới sẽ trở thành một. Những người cai trị và các quan chức sẽ được bầu theo trí thông minh và khả năng của họ. Niềm tin lẫn nhau và hòa bình sẽ thắng thế. Những người già sẽ có thể tận hưởng tuổi già của họ và mọi thanh niên đều được tuyển dụng theo tài năng của anh ta. Các góa phụ, trẻ mồ côi và què quặt sẽ được chăm sóc tốt. Mỗi người đàn ông sẽ có nghề nghiệp của mình và mọi phụ nữ đều có nhà của cô ấy.

Mọi hàng hóa đều sẽ không bị lãng phí, vì anh ta sẽ sử dụng bất kỳ khoản tiền thừa nào cho lợi ích của người khác và những người có nhiều năng lượng hơn họ cần sẽ không phải giới hạn sức lao động của mình vì lợi ích của họ.'

Sẽ không có xảo quyệt và không có mưu mô, sẽ không có kẻ cướp, và cổng ngoài sẽ không phải khóa vào ban đêm."

Bác sĩ Liu nói: "Điều này là rượu cũ. Tất cả những gì cần thiết là đổ nó vào những chai mới trong điều kiện hiện tại. Các nguyên tắc đều đã ở đó."

Tất cả các nghiên cứu cho một thế giới mới hoặc bất kỳ tổ chức nào đều đã được trình bày bởi các chuyên gia. Ông Page nói: "Điều này là rất quan trọng. Bài giảng của một nhà tiên tri cổ đại về công lý, lòng vị tha, lòng tốt và sự đoàn kết cần phải nhận được sự hoan nghênh tối đa và đạt được một hợp âm phổ quát trong toàn thể khán giả Mỹ uyên bác này."

Nó chỉ chứng minh rằng khi bạn đánh trúng vào trái tim của con người, bạn sẽ chiếm được sự quan tâm của anh ấy.

Để có chất liệu và sự quan tâm thực sự, hãy đọc cuốn sách nổi tiếng của Demosthenes, *Trên ngai vàng*, *Cuộc làm phản của Cataline*, *Những người đã hy sinh cho Athens*.

Trong Màn III, cảnh 2, vở kịch *Julius Caesar* của Shakespeare, có một bài "điếu văn" đầy nghệ thuật và hùng hồn trên cái xác của người đã bị giết - Ceasar. Trong bài phát biểu này, Mark Anthony đã thuyết phục tới mức ông ta đã làm dấy lên sự phẫn nộ của tất cả mọi người hướng tới Brutus, kẻ giết người, và tất cả những tên đồng phạm khác, buộc chúng phải chạy trốn khỏi Rome.

Theo bài Phúc âm Matthew, chương 5 - "Bài giảng trên núi", Chúa Giêsu đã cho thế giới đủ sự quan tâm và chất liệu để tồn tại mãi mãi.

Bài phát biểu của Paul bảo vệ đạo Cơ đốc trước Vua Agrippa, trong Chương 26 của Công vụ, là một trong những bài diễn văn hấp dẫn nhất từng được soạn nên. Lời cầu xin của Paul đã thuyết phục Vua Agrippa phải thốt lên: "Ngài gần như đã thuyết phục tôi trở thành người Cơ đốc giáo rồi đó."

Cuốn *Kêu gọi Chiến đấu* của Patrick Henry, là lời kêu gọi chính cho sự tự do của nước Mỹ. "Lạy Chúa toàn năng! Tôi không biết người khác có thể chọn con đường nào, nhưng đối với tôi, hãy cho tôi tự do, hoặc cho tôi cái chết." Hai câu này đã kích hoạt ý thức trong mọi người lòng yêu nước, mong muốn tự do, và thúc đẩy hành động của người dân.

Khi kết thúc một trong những bài phát biểu vĩ đại nhất tại Thượng viện Hoa Kỳ, các thành viên Thượng viện đã tập trung xung quanh Daniel Webster - đồng nghiệp của họ - để chúc mừng ông về bài thuyết trình "Trả lời Hayne" nổi tiếng thế giới và cách ông trình bày một bài phát biểu ngắn gọn một cách điêu luyện. "À, không. Đây không phải là một bài phát biểu ngắn gọn. Tôi đã làm việc hàng tháng trời để chuẩn bị bài phát biểu này và mọi chỗ trống trên bàn làm việc của tôi đều được lấp đầy bởi những ghi chú và trích dẫn."

"Bạn có thể tùy cơ ứng biến, dù nó sẽ chẳng gì khác tiếng gầm gừ." Tùy cơ ứng biến nghĩa là không cần nghiên cứu hoặc chuẩn bị trước. Nó là nỗ lực để soạn ra một bài phát biểu và trình bày ngay tại chỗ. Những bài phát biểu không được chuẩn bị trước và những lời nói ngẫu hứng thường không có gì ngoài tiếng gầm, đầy âm thanh và giận dữ, không có ý nghĩa gì. Họ làm cho mọi người "ồ à", vươn vai, ngáp, và ngủ gật, và nhận xét một cách mỉa mai: "Nhắc đến cái này làm gì chứ?"

Mọi người đều biết "Diễn văn Gettysburg" nổi tiếng của Lincoln và đây cũng là một ví dụ tốt để đưa vào "bộ đồ nghề xây dựng bài

phát biểu" của bạn. "Rằng quốc gia này, dưới Thiên Chúa, sẽ có một sự ra đời mới của quyền tự do, và chính quyền của nhân dân, bởi nhân dân và vì nhân dân sẽ không bị diệt vong khỏi Trái Đất." Những dòng này hàn gắn Liên minh và bảo tồn hình thức của Chính phủ Mỹ.

"Những cánh đồng kim cương" của Tiến sĩ Russell H. Conwell là bài giảng phổ biến nhất từng được trình bày tại Hoa Kỳ. Tại sao? Bởi vì nó tràn ngập sự quan tâm tới con người, truyền cảm hứng cho họ để thực hành nguyên tắc tự lực.

Một bài phát biểu tuyệt vời khác trong sáu mươi năm qua là "Thập tự giá vàng" của William Jennings Bryan. Đó là một lời cầu xin khẩn thiết cho "Bạc miễn phí".

Năm 1915 ở tuổi 19, tôi đã được trao Huân chương Andrew Carnegie vì đã viết và phát biểu về Hòa bình Quốc tế. Chủ đề của tôi là: "Chiến tranh có hợp lý không?" Lời mở đầu là: "Chiến tranh cũng già như loài người và trẻ như hơi thở cuối cùng mà bạn thở". Câu này đã được trích dẫn trong các tờ báo trên toàn thế giới. Lời giới thiệu này đã lọt vào tai các thẩm phán và kích thích sự quan tâm của họ đối với bài phát biểu của tôi. Phần nội dung chính của bài phát biểu này nỗ lực chứng minh rằng chiến tranh là không hợp lý, bằng các luận điểm sau:

Thứ nhất: Chiến tranh là một gánh nặng không thể chịu đựng được.

Thứ hai: Chiến tranh là một mất mát không thể khắc phục của con người.

Thứ ba: Chiến tranh là một sự điên rồ không thể chữa được.

Tôi rất vinh hạnh khi được phát biểu trước nhiều tổ chức trong vài năm qua, đặc biệt là về chiến tranh. Để kích thích sự hứng thú, tôi bắt đầu nghiên cứu "Con dấu lớn" của Hoa Kỳ như được miêu tả trên mặt sau của một tờ đô la màu xanh. Ở mặt chính của con dấu - phía bên phải của tờ đô la, và ở mặt trái của con dấu - phía bên trái của tờ đô la, là mười bảy ký hiệu khác nhau. Mỗi biểu tượng miêu tả một truyền thống liên quan trực tiếp đến sự Dân chủ, hình thái của Chính phủ Mỹ. Những biểu tượng này là lời giới thiệu cho một bài phát biểu. Nội dung chính của bài phát biểu là: "Bảy sự kiện vĩ đại của nền dân chủ", khái quát về lịch sử hình thành tư tưởng Dân chủ của Chính phủ Mỹ.

Bài phát biểu này kéo dài một giờ. Tôi không hề sử dụng giấy hay

gợi ý. Bạn có thể nghe thấy cả tiếng kim rơi. Mọi người đều vô cùng thích thú, bởi vì bài phát biểu đó thể hiện những suy nghĩ và ý tưởng gần gũi với chính các giá trị của họ.

3. Chọn từ khóa

Thành phần chính trong bài phát biểu là từ ngữ và chúng quyết định chất lượng của bài phát biểu. Từ ngữ xác định ý tưởng của bạn về một chủ đề và truyền đạt chúng đến người nghe. Từ khóa rất quan trọng trong việc chuẩn bị bài phát biểu. Chúng là những dầm thép giữ các nội dung của vấn đề liên kết với nhau. Chúng là những con nhện dệt mạng nhện. Chúng là trung tâm trong bánh xe xoay quanh toàn bộ diễn ngôn.

Để giành được Huy chương Andrew Carnegie, trong cuộc cạnh tranh với nhiều người đại diện cho nhiều trường đại học và cao đẳng, tôi đã tái xác định rằng cần phải tạo ra một bài phát biểu bao hàm toàn diện vấn đề, nhưng phải dễ hiểu. Sau một quá trình loại bỏ và sàng lọc, tôi đã chọn ba từ khóa. (1) Không thể chịu đựng được! Cái gì không thể chịu đựng được? Một gánh nặng không thể chịu đựng, một gánh nặng gần như vượt quá khả năng của con người. (2) Không thể sửa chữa được! Điều gì không thể sửa chữa được? Không thể sửa chữa được sự mất mát về con người, một mất mát không thể thay thế. (3) Không thể cứu rỗi được! Cái gì không thể cứu rỗi được? Sự điên rồ không thể cứu rỗi được. Sự điên rồ đã xuất hiện từ khi con người tồn tại và vẫn có thể còn tiếp tục. Ba từ khóa này là trung tâm lập luận của tôi để chứng minh rằng chiến tranh là không hợp lý và do đó, trả lời câu hỏi của đối tượng của tôi: "Chiến tranh có hợp lý không?"

Mọi người thích những diễn giả dẫn họ vào sự tự tin của mình. Họ thích một lời giải thích về các thuật ngữ. Tôi giải thích mọi thứ như thể đó là lần đầu tiên tôi nói chuyện với một đứa trẻ. Điều này luôn có tác dụng. Trong bài giảng về "Bảy sự kiện vĩ đại của nền dân chủ", tôi xác định Dân chủ bằng cách cắt nghĩa từ. Tôi đánh vần hai từ Hy Lạp mà từ đó bắt nguồn. Dân chủ - "Democracy" trong tiếng Anh, được hợp thành từ từ "Demos", có nghĩa là "người" và "Kratos", có nghĩa là "quy tắc". Dân chủ, do đó có nghĩa là "người dân cai trị". Tôi định nghĩa "sự kiện". Tôi định nghĩa "tái công khai", một từ khóa khác trong bài phát biểu. Cộng hòa (Republic) xuất phát từ hai từ Latin: "res", có nghĩa là "điều" và "public", có nghĩa là "công khai" hoặc "mở". Cộng hòa, do đó có nghĩa là những điều được thực hiện công khai, hoặc cho công chúng. Mọi luật được ban hành theo chế độ Cộng hòa đều có thể được biết đến bởi tất cả mọi người. Không có luật nào có thể là

một bí mật. Tất cả là kiến thức công cộng. Do đó, Dân chủ là ý chí của người dân, được thể hiện một cách cởi mở bởi một hệ thống gọi là Hình thức Chính phủ Cộng hòa, đấy là một kế hoạch để thực thi ý chí đó. Khi nói chuyện với một khán giả theo cách này, tất cả họ đều lắng nghe rất tập trung. Hãy thử đi.

Trong phần chuẩn bị bài phát biểu, hãy chọn một vài từ khóa. Xây dựng bài phát biểu của bạn xung quanh những từ này. Xác định các từ khóa và giải thích đầy đủ ý nghĩa của chúng. Sử dụng các từ đơn giản hằng ngày. Nói bằng ngôn ngữ của khán giả. Hãy nói chuyện một cách thực tế. Nói chuyện với người khác như cách bạn muốn người khác nói chuyện với bạn. Học từng từ; phân tích nó. Hãy tự hỏi mình: những từ này có thực sự truyền đạt được đúng những suy nghĩ của tôi? Có phải chúng đang giúp trình bày ý tưởng của tôi? Khi bạn nói trước khán giả, tức là bạn đang nói to với chính mình. Những người khác đang lắng nghe. Do đó, nếu bạn thuyết phục được bản thân, bạn mới thuyết phục được người khác.

Bởi vậy, để tạo ra một bài phát biểu, sẽ có ích nếu bạn tuân theo ba Nguyên tắc sau:

Thứ nhất: Sắp xếp suy nghĩ của bạn.

Thứ hai: Kết hợp nhiều chất liệu vào bài phát biểu.

Thứ ba: Chọn từ khóa.

Bữa ăn đã được hoàn thành. Nó được tẩm ướp kỹ và nóng giòn. Nó đang tỏa khói nghi ngút. Nó đã sẵn sàng để phục vụ. Xin đừng làm hỏng chuyện.

Nghệ thuật trình bày một bài phát biểu phụ thuộc vào người nói. Để có thể nói trước công chúng một cách tự nhiên và hiệu quả, bạn cần tuân thủ một vài quy tắc.

(1) Hít thở sâu và căng lồng ngực nhiều lần. Kéo căng và hạ cơ hoành. Lặp lại lời cầu nguyện của Chúa và cảm nhận sự hiện diện của nó. Cảm ơn Chúa vì cơ hội, dịp này và mọi người. Hãy cầu xin Ngài giúp bạn làm hết sức mình. Những hành vi này, kéo dài khoảng một phút, giúp xoa dịu bạn và giúp bạn bình tĩnh.

(2) Khi bạn đứng lên nói, hãy đưa mắt nhìn qua khán giả trong vài giây, mỉm cười và tỏ thái độ hài lòng. Bắt đầu nói với giọng điệu dễ chịu như là bạn đang nói chuyện với họ. Hãy cố gắng để được hoàn toàn tự nhiên.

(3) Phát hiện một người ở phía sau khán giả, điều chỉnh cao độ và âm điệu của giọng nói để phù hợp với anh ta. Nếu nghi ngờ, hãy hỏi xem anh ta có nghe thấy bạn không. Một chút quan tâm cá nhân làm cho những người trong khán giả ấn tượng tốt hơn với bạn.

(4) Phát âm từng từ rõ ràng, phát âm từng âm tiết một cách có chủ ý và nói một cách quyết đoán. Phát âm rõ ràng nâng cao giá trị của bài phát biểu, và làm cho mọi người dễ nghe.

(5) Đừng để giọng nói của bạn mờ dần ở cuối câu. Kết thúc của một câu cũng quan trọng như bắt đầu. Toàn bộ câu phải được nghe rõ hoặc ý nghĩa của nó sẽ mất đi.

(6) Một sự thay đổi trong chương trình có thể tạo ra sự thay đổi trong lời nói của bạn. Hãy tùy cơ ứng biến nhưng luôn luôn chuẩn bị. Thể hiện sự nghiêm túc và linh động.

(7) Hãy phát biểu, đừng đọc bài diễn văn của bạn. Đọc một bài diễn văn giống như ném một chiếc chăn ướt lên ngọn lửa. Bạn vẫn có thể có ngọn lửa, nhưng nó không còn phát sáng. Đôi mắt sáng, sự tự do của cơ thể và nụ cười làm tăng thêm sự quyến rũ cho người nói và làm cho bài phát biểu trở nên thuyết phục hơn.

(8) Đừng nói một cách vội vã. Nói từ cơ hoành. Dừng vào những khoảng thời gian thích hợp và đừng cố gắng nói cả một bài phát biểu trong một hơi. Nói vội vàng khiến giọng nói mất đi tiếng vang và lời nói của bạn không có cao độ, âm lượng và âm điệu phù hợp. Âm thanh của các từ đóng vai trò quan trọng trong thông điệp của bạn.

(9) Cố gắng giữ tay bạn ở bên cạnh một cách tự nhiên và chỉ sử dụng chúng khi bạn đang minh họa một điểm hoặc nhấn mạnh vào một đề xuất cụ thể.

(10) Phong cách và cách nói tốt nhất là tự nhiên. Hãy cố gắng là chính mình, phiên bản tốt nhất của bạn. Nói chuyện với mọi người theo cách của riêng bạn. Nói những gì bạn định nói, và thành thật với những gì bạn nói.

(11) Đọc chương "Làm thế nào để cải thiện ngôn ngữ, giọng nói và tác phong của bạn" nhiều lần. Nó cung cấp vô số gợi ý cực kỳ đắt giá cho việc trình bày bài phát biểu và giúp bạn đủ điều kiện để phát biểu rõ ràng, rành mạch trước công chúng.

(12) Hãy nói ngắn gọn, súc tích và nhớ nói chuyện với mọi người.

Đừng hét vào mặt họ.

Theo kinh nghiệm của riêng tôi, tôi dành nhiều giờ để sắp xếp suy nghĩ của mình trước khi bắt đầu đi vào bài phát biểu. Tôi cảm thấy như tôi đang nợ bất kỳ nhóm người nào mời tôi thuyết trình trước họ. Để xóa khoản nợ này, tôi nỗ lực chuẩn bị những thứ sẽ được khán thính giả quan tâm. Tôi không bao giờ cố gắng lăng mạ sự hiểu biết của họ bằng một bài phát biểu ngẫu hứng hoặc tùy cơ ứng biến. Do đó, khi nào tôi thấy khán thính giả của mình ngáp, ồ à, và ngủ gật, tôi sẽ không phát biểu trước công chúng nữa.

Ngài Chesterfield nói: "Hãy khôn ngoan hơn những người khác, nếu bạn có thể, nhưng đừng nói với họ như vậy". Tôi luôn khiến mọi người tin rằng họ cũng hiểu biết nhiều như tôi vậy. Tôi không bao giờ cố gắng để thể hiện mình thông minh như thế nào. Tôi tiếp cận khán giả của mình với một sự khiêm nhường, như một người đến để phục vụ họ. Tôi thấy chừng nào tôi còn nói với tinh thần khiêm tốn, thông điệp của tôi còn sức mạnh và ấn tượng.

Khi thực hiện một bài phát biểu, bạn muốn khán giả lắng nghe. Để thuyết phục được họ, bạn phải có được toàn bộ sự chú ý của họ. Để làm điều này, hãy theo mô hình sau: Phần đầu tiên: Giới thiệu - Phần thứ hai: Thân bài - Phần thứ ba: Kết thúc.

Khi chuẩn bị phần nội dung chính, hãy sắp xếp suy nghĩ của bạn, bao gồm mọi đề xuất để cải thiện công việc kinh doanh, tăng thu nhập, mở rộng phúc lợi công cộng, kéo dài cuộc sống, tăng cường sức khỏe, bồi đắp hạnh phúc và đạt được thành công. Hãy cho khán giả của bạn thật nhiều chất liệu. Trang điểm cho bài phát biểu của bạn với thứ khơi gợi sự quan tâm của con người và những câu chuyện liên quan về những người thành công và những thành tựu khác thường.

Chọn từ khóa đắt. Hiểu ý nghĩa của chúng. Hãy cụ thể và rõ ràng khi bạn định nghĩa chúng.

Nói trước công chúng chỉ là cuộc trò chuyện được nâng tầm hết khả năng của nó.

Tất cả sự nghi ngờ, sợ hãi và lo lắng trong việc phát biểu sẽ được loại bỏ ngay lập tức bằng cách chuẩn bị kỹ lưỡng và bằng cảm giác rằng bạn đang nói chuyện với một người bạn thân. Và đừng quan tâm ai đang lắng nghe. Một khán giả là một nhóm các cá nhân. Khi bạn nói chuyện với một nhóm, bạn nói chuyện với tất cả.

Kết luận lại, hãy phát biểu như cách bạn vẫn nói chuyện. Hãy tỏ ra

vui vẻ và ngắn gọn. Cố gắng thêm một chút hài hước. Nói chuyện với khán giả của bạn, chứ đừng dạy bảo họ. Hãy thoải mái và sự nhiệt tình sẽ thấm vào khán giả. Bạn sẽ nói với sự quyến rũ, với tính hiệu quả, với sự thuyết phục và với niềm tin. Bạn có thể làm được.

Bục phát biểu là của bạn.

Chương 20
VIẾT THƯ THẾ NÀO CHO PHẢI?

Nếu bạn muốn biết làm thế nào để không phải viết thư, tôi có thể giúp bạn.

Cứ xem các bức thư thông thường của bất cứ tổ chức kinh doanh nào; nó sẽ cho bạn thấy những suy nghĩ xám xịt và cách diễn đạt cứng nhắc.

Trong chương 5, tôi có viết lại một bức thư của chính tôi về một cuốn sách của tôi - *Làm thế nào bán hàng qua điện thoại.* Tuy nhiên, nó không được coi là mẫu thư phổ thông.

Nó rất ngắn gọn, thẳng thừng và trực tiếp, đúng với bản chất của nó. Sẽ thật thiếu khiêm tốn nếu một tác giả khoe khoang và khen ngợi chính tác phẩm của mình.

Điều duy nhất tôi có thể bảo đảm là 80% người nhận được lá thư đó sẽ phản hồi và đó cũng chính là tựa đề của cuốn sách. Điện thoại là cách giao tiếp thông dụng nhất và mỗi người sở hữu thiết bị đầy giá trị này đều muốn làm giàu từ nó.

Sự khác biệt cơ bản giữa một bức thư và một cú điện thoại là ngôn ngữ sử dụng: văn nói và văn viết. Văn viết dù sao cũng có một số ưu thế so với văn nói. Văn nói đi qua đường tai nên dễ bị quên. Văn viết thì tấn công vào đôi mắt và bao gồm cả các ký hiệu rõ ràng, hữu hình, cố định. Vì vậy, văn viết có nhiều khả năng được nhớ hơn. Ngoài ra, một lá thư còn có những ưu điểm vượt trội so với những hình thức giao tiếp khác. Đó là cảm giác thân mật, cá nhân giữa con người với con người. Một chiếc điện thoại phát ra tiếng nói và rồi im lặng. Một bức thư thì luôn tồn tại, miễn là bạn còn giữ nó. Một bên là tiếng chuông sau đó biến mất, một bên là bản ghi chép còn tồn tại. Họ sẽ dập máy nhưng sẽ nấn ná với một

bức thư. Chúng khác nhau như trí nhớ và bản ghi nhớ.

Vậy, tại sao một cuộc điện thoại lại thân thiện hơn một bức thư?

Câu trả lời là vì khi nói, con người thường tự nhiên và cảm tính hơn so với lúc viết ra suy nghĩ của mình. Chúng ta thoải mái và dễ tính khi cầm điện thoại lên. Chúng ta căng thẳng và tự nhận thức việc mình làm khi cầm một cây bút. Câu chữ càng gần lời nói càng tốt. Mặc dù, trong nhiều lá thư, ngôn ngữ cần phải trang trọng hơn một chút. Nhưng có một quy tắc bất di bất dịch, dù là nói hay viết: Tránh sự hời hợt.

Làm thế nào nhận được phản hồi tốt khi viết thư?

Một bức thư, cũng như một cuộc gọi 1-1, là cuộc gặp của hai tâm trí. Kể cả khi bạn nói thay mặt một nhóm và người nghe cũng vậy, quan hệ cá nhân giữa bạn và anh ta vẫn còn đó, ít nhất trong ngữ cảnh của bức thư. Những gì bạn nói có thể là chính sách của công ty, nhưng nói như thế nào hé lộ quyền năng hay sự thất bại trong khả năng tự thể hiện bản thân.

Đúng là một bức thư, dù được viết tốt hay không, khi đã chuyển tải được ý đồ của người viết đến người đọc thì đã đạt đến mục đích của nó. Nhưng rất nhiều khi, một bức thư cần nhiều hơn những chuỗi sự thật và hoàn cảnh. Có những khi mục đích của lá thư gây ảnh hưởng, thuyết phục và thúc đẩy người đọc nó. Tập hợp một vài câu khuôn sáo và liên kết vài câu lại với nhau sẽ không đáp ứng được yêu cầu này.

Câu hỏi đầu tiên cần tự hỏi bản thân khi viết thư là: Lá thư này để làm gì? Chúng ta nên tự hỏi mình: Cách tốt nhất để làm việc này là gì? Câu hỏi đầu tiên rất dễ trả lời. Câu thứ hai cần thêm một chút suy nghĩ và khả năng sử dụng tiếng bản ngữ một cách trôi chảy, phong phú. Ngay cả khi chủ đề yêu cầu sự trang trọng, bạn vẫn nên giữ cho bức thư càng thoải mái càng tốt.

Rõ ràng, đơn giản, và trên hết, ngắn gọn.

Những từ ngắn, câu ngắn, đoạn ngắn là cách dễ nhất tiếp cận với sự chú ý của người nhận thư. Anh ta sẽ thấy được khuyến khích đọc tiếp khi chỉ phải đọc ít thôi. Ngược lại, sự chú ý của anh ta sẽ bị đánh tan bởi những cách trình bày dài dòng, buồn tẻ. Đôi khi cần đến những lá thư dài, dĩ nhiên rồi, như trong trường hợp tôi sắp nói đây. Nhưng trừ các ngoại lệ, thư càng ngắn, với điều kiện được viết tốt thì càng dễ có cơ hội nhận được phản hồi tốt.

Vài năm trước, một người bạn của tôi - anh ta ở văn phòng Chicago thuộc một tạp chí quốc gia rất quan trọng - viết rằng anh ấy đang đối mặt với những khó khăn trong việc tiếp cận đối tượng thông qua thư. Anh ấy muốn tôi đưa ra một giải pháp để có thể có được lịch hẹn phỏng vấn. Vì thế, tôi yêu cầu anh ấy gửi tôi xem một vài lá thư do anh ấy viết.

Đó là - xin lỗi bạn tôi - một lá thư dài, trong khi về bản chất không cần quá dài. Nó kể chi tiết về những tin đồn trên phạm vi quốc gia và địa phương, cùng những bằng chứng thuyết phục và đầy đủ về những việc nó đã làm và có thể làm cho ngành quảng cáo. Tất cả các mặt của vấn đề đều được viết ngắn gọn nhưng đủ ý. Dù dài nhưng bức thư khó có thể súc tích và đủ ý hơn nữa. Dù dài nhưng đó là một bức thư tốt. Logic rõ ràng, câu cú sắc sảo, các quan điểm nhất quán và đủ thuyết phục. Vậy thì lá thư có vấn đề gì?

Có hai luồng ý kiến về vấn đề này, nhưng tôi sẽ bảo vệ quan điểm của mình, như khi tôi mới trình bày cho người bạn ở Chicago.

Lá thư của anh ấy kết thúc với một đề nghị phỏng vấn chân thành và tôi luôn cho rằng khả năng phỏng vấn được sẽ giảm xuống nếu đối tượng biết trước mọi lý do bạn cần gặp anh ta. Nếu anh ta quan tâm, anh ta sẽ gọi bạn tới. Nếu không, tại sao anh ta lại phải nghe bạn nhai lại một câu chuyện quen thuộc? Sự nguy hiểm của một lá thư kể đủ mọi thứ là vì nó không để lại khoảng trống cho sự suy diễn.

Làm thế nào mở ra những cánh cửa với các lá thư?

Điều bạn tôi cần là lời chấp thuận phỏng vấn và bất kể một bức thư dài trình bày có tốt đến đâu, nó vẫn thiếu ưu thế của việc tiếp cận trực tiếp. Gặp trực tiếp bao giờ cũng tốt hơn làm việc qua thư. Vì thế, tôi đề xuất và viết một chuỗi bốn mươi lá thư, mỗi bức không quá năm mươi từ, để gửi mỗi ngày một lá tới những đối tượng phỏng vấn bướng bỉnh nhất. Mục đích duy nhất của những lá thư này là để người nhận chấp thuận cho người viết bước vào và chiến thuật thành công. Trong vòng sáu tuần, bạn tôi nói rằng mọi cánh cửa mà trước đây đóng sập lại trước mặt anh ta đều đã mở.

Tôi sẽ đặt tám chữ tóm gọn lại nhiệm vụ của năm mươi chữ đó: Khơi dậy tò mò nhưng không giải thích. Và đó, theo tôi, là điều mà những lá thư phải làm được nếu cần một cuộc phỏng vấn trực tiếp. Ngắn gọn là cách tốt nhất tôi biết để tạo nên ấn tượng tốt và tăng khả năng nhận được phản hồi.

Có một câu thành ngữ Pháp: “Cách tốt nhất để trở nên nhạt nhẽo là nói hết ra.”

Hãy để bức thư khiến một người phải nghĩ xem lá thư nói về điều gì.

Nhưng đợi đến khi gặp rồi hãy nói cho anh ta biết điều đó.

Chương 21

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐƯỢC CHÚ Ý VÀ CÓ THỨ MÌNH MUỐN?

Có một lần, tôi từng mơ một giấc mơ kỳ lạ. Trong giấc mơ này, tôi thức dậy và thấy chỉ còn một mình trên thế giới. Không có sự xao lãng, không có sự hỗn loạn, không có rắc rối và không có xung đột. Những lo lắng và trách nhiệm không tồn tại. Trong thế giới lý tưởng này, tất cả mọi thứ là của tôi, tôi là Vua của cả thế giới, nhưng tôi lại chỉ có một mình. Cảm giác cô đơn và bất an chợt đến. Tôi khao khát cháy bỏng cho một cái gì không tồn tại ở đó. Đó là cái gì vậy? Thế giới lý tưởng này thiếu gì? Thiếu con người. Không có ai để ảnh hưởng, không có ai để khen ngợi, không có ai để yêu thương và không có ai để chia sẻ. Thế giới đó thiếu đi động lực của loài người. Trong thế giới lý tưởng này, tôi cảm thấy mình thật buồn khổ. Bỗng có một tiếng gõ cửa vang lên. Tôi đã rất phấn khích khi bật dậy và nhận ra rằng mình đã trở về với một thế giới đầy con người, một nơi mà con người có thể thu hút và bị thu hút.

Có bao giờ bạn để ý tại sao biển cả liên tục di chuyển lên xuống với những con sóng cuộn và vỗ vào bờ đều đặn như đồng hồ không? Không có những thăng trầm không ngừng này, đại dương sẽ bị đình trệ. Mọi thứ ở trong và xung quanh nó sẽ bị diệt vong. Những cơn sóng này giữ cho nước biển tràn đầy sự sống và sức sống.

George Bernard Shaw từng nói: "Hạnh phúc trọn đời ư! Không một ai có thể chịu đựng được điều đó. Nó sẽ trở thành địa ngục trần gian". Mật ngọt luôn được ẩn giấu trong những cay đắng của cuộc đời.

Cách để áp dụng khoa học vào các mối quan hệ của con người

Những thăng trầm trong bản chất con người là liều thuốc bổ để

kích thích suy nghĩ và kích thích hành động. Thế giới là môi trường để chứng minh điều đó. Mỗi người tồn tại trên thế giới là một phòng thí nghiệm để nghiên cứu về mối quan hệ của con người. Năng lực của bạn là nhà hóa học lãnh đạo việc kết hợp các công thức hợp chất và nếu các hợp chất được tổng hợp một cách khoa học, bạn có thể thu hút người khác và có được những gì bạn muốn. Trong chương này, tôi sẽ giới thiệu những công thức về mối quan hệ của con người đã được thử nghiệm qua kinh nghiệm bản thân và được chứng minh trong môi trường thế giới khắc nghiệt.

Định luật tương đối của Einstein nghe có vẻ rất trừu tượng cho đến khi chúng ta bắt đầu hiểu được nguyên tắc của nó. Để hiểu nguyên tắc này, chúng ta thấy rằng những định luật khoa học khó hiểu này thực chất gần với chúng ta như khuỷu tay của chúng ta vậy. Theo định luật này, chỉ tồn tại một loại vật chất trong Vũ trụ, và tất cả đều chịu ảnh hưởng, được sắp xếp bởi Luật hấp dẫn. Trong vật lý, bạn sẽ được dạy rằng Luật hấp dẫn là một lực tác động có xu hướng kéo các hạt vật chất lại với nhau.

Luật hấp dẫn cũng được áp dụng trong quan hệ của con người. Đó là các công thức, quy trình, phương pháp và hành động bạn sử dụng để thu hút mọi người. Bạn càng biết nhiều về mọi người và các cách để điều khiển hành vi của họ thì bạn càng dễ dàng thu hút họ hơn. Công thức để làm điều này là sự kết hợp giữa khoa học và nghệ thuật. Khoa học chỉ dẫn bạn phải làm gì còn nghệ thuật dạy bạn làm thế nào để thực hiện được điều đó. Thông qua quan sát, kinh nghiệm, suy nghĩ và lý trí của mình, bạn có thể phân tích hành vi của mọi người. Bạn có thể phát hiện ra những lý do ảnh hưởng và thúc đẩy họ hành động.

Mọi người bị ảnh hưởng và thúc đẩy thành hành động bởi các ý tưởng. Kết hợp các ý tưởng thành một công thức khoa học và trình bày chúng theo trình tự hợp lý là cách nhanh nhất để kích thích chuỗi phản ứng và là phương tiện tốt nhất để có kết quả. Bản chất con người rất cơ bản. Không có gì dễ dự đoán hơn phản ứng bạn sẽ nhận được từ mọi người khi bạn trình bày với họ một ý tưởng nhất định. Một ý tưởng tích cực sẽ luôn tạo ra một phản ứng tương tự. Phản ứng này sẽ thuận lợi hơn cho bạn nếu công thức truyền đạt ý tưởng được chuẩn bị một cách khoa học.

Hơn hai ngàn năm trước, Socrates, người Hy Lạp cổ đại thông thái, đã nói: "Hãy tự biết mình". Đôi khi việc hiểu được bản thân và những gì hấp dẫn bản thân cho chúng ta một manh mối nhất định về những gì hấp dẫn và thu hút người khác. Chúng ta sẽ phát

hiện ra một thứ nam châm nhất định có thể thu hút tất cả mọi người. Hầu hết mọi người về cơ bản là giống nhau. Thứ mà hấp dẫn một người sẽ hấp dẫn tất cả. Gần như tất cả chúng ta không ngừng cố gắng thuyết phục và thậm chí tự huyễn hoặc bản thân rằng chúng ta đặc biệt và khác với mọi người. Với bốn mươi năm kinh nghiệm làm việc và thử nghiệm trong các phòng thí nghiệm của mối quan hệ giữa con người với con người, tôi đã hiểu được điều đó là không đúng. Chúng ta đều có rất nhiều điểm chung với nhau. Càng sớm nhận ra điều này, chúng ta sẽ càng sớm tạo ra cho mình sức mạnh để thu hút người khác. Chúng ta phải nhận ra và tôn trọng sự thật vĩ đại về những con người khác. Họ đều là những con người của lý trí. Họ có mong muốn, có vấn đề và có nhu cầu. Họ sẽ lắng nghe những ý tưởng giúp họ giải quyết những mong muốn và nhu cầu đó, nếu những ý tưởng đó được dựa trên lý luận và khoa học.

Các phẩm chất, đặc điểm và thuộc tính của người khác thường có thể dễ dàng phân tích thông qua sự hiểu biết của chính chúng ta. Như Emerson từng nói: "Nói ra được những gì người khác nghĩ, thể hiện được những gì người khác cảm thấy, là bản chất của sự thiên tài". Do đó, với sự hiểu biết này, hãy sử dụng người khác và lấy nhu cầu của họ làm trung tâm của sự quan tâm. Khi đó, chúng ta có thể xây dựng và tạo nên những suy nghĩ, kế hoạch, hệ thống, đề xuất và công thức để thúc đẩy họ hành động. Chúng ta có thể thu hút họ và truyền cảm hứng cho họ, khiến họ tin tưởng vào ý tưởng của chúng ta.

Khi phân tích con người, chúng ta sẽ thấy hành vi của họ được kiểm soát bởi ba căn nguyên. Ba căn nguyên này đã được nói đến trong Chương 16, "Hô biến ý tưởng của bạn thành tiền". Ý tưởng là sức mạnh tinh tế mà chúng ta sử dụng để thu hút và thúc đẩy người khác. Vì vậy tôi cảm thấy rất cần thiết để nói về ba căn nguyên này. Hãy sử dụng chúng trong mọi hoạt động của bạn. Ba căn nguyên này là:

1. Cảm xúc

Cảm xúc là phương tiện phát đi những suy nghĩ để thu hút sự chú ý của người khác, giúp mọi người dễ dàng lắng nghe những gì bạn nói hơn.

2. Phán quyết

Phán quyết đạt được thông qua kiến thức. Bạn phải hệ thống lại kiến thức của mình theo trình tự logic. Sự hệ thống này thể hiện

sức mạnh trí thông minh của bạn và sẽ gây ấn tượng với người khác.

3. Khát vọng

Khát vọng tạo ra thôi thúc hành động. Để có được sự chú ý và quan tâm của người khác thôi là không đủ. Bằng sự tự tin và nghiêm túc của mình, bạn phải khơi dậy ham muốn vô hình ở bên trong và khiến người khác tự muốn làm theo những gì bạn đề xuất.

Sau khi khám phá các căn nguyên điều khiển hành vi của mọi người, bạn phải khám phá các nguyên nhân hình thành nên các căn nguyên đó. Những nguyên nhân này được thúc đẩy bởi lợi ích. Những lợi ích này là gì? Có rất nhiều loại lợi ích, nhưng ba lợi ích chính trong cuộc sống của hầu hết tất cả mọi người là:

Thứ nhất: Gia đình.

Thứ hai: Nghề nghiệp hoặc mối kinh doanh.

Thứ ba: Bản thân họ.

Tất cả mọi thứ mọi người làm trong cuộc sống đều xoay quanh một trong những lợi ích này.

Sau khi phân tích nguyên nhân và lợi ích của con người, chúng ta sẽ phát hiện ra rằng những điều này có thể bị ảnh hưởng bởi những yếu tố có lợi nhất định và ảnh hưởng của những yếu tố đó lên cuộc sống của họ. Những yếu tố này là:

Thứ nhất: Đạt được hạnh phúc hoặc sự tĩnh tâm.

Thứ hai: Có sức khỏe.

Thứ ba: Kiếm được tiền và của cải.

Bây giờ khi đã biết con đường trực tiếp dẫn đến các căn nguyên và một lộ trình để thỏa mãn lợi ích của con người, bạn đã có thể thu hút bất kỳ ai. Nền tảng của bạn chính là những kiến thức tâm lý học nêu trên.

Với kiến thức khoa học về con người này, bạn có thể tạo ra những suy nghĩ và kế hoạch mà chắc chắn sẽ thu hút mọi người. Bằng cách khiến mọi người tin tưởng, bạn có thể có được bất cứ điều gì bạn muốn. Tuy nhiên, để kế hoạch của thành công, bạn phải hoàn

toàn tin tưởng vào những điều bạn mong muốn có được và sử dụng những điều này để giúp người khác.

Các quy tắc giúp thu hút người khác

Luật hấp dẫn được thể hiện rất rõ ràng trong Kinh Thánh: "Vì nếu cho thêm kẻ nào đã có mọi thứ, họ sẽ dư dật. Nhưng nếu ban thêm cho những kẻ không có, họ cũng sẽ cất hết tất cả của cải." Khi áp dụng vào việc thu hút mọi người, điều này đơn giản có nghĩa là nếu bạn có mong muốn và khả năng để thu hút người khác và biết cho đi, thì bạn cũng sẽ thu hút cả những thứ khác và những điều tốt lành sẽ được trả lại cho bạn. Mặt khác, nếu bạn không tận dụng những suy nghĩ và khả năng mà bạn đang có bây giờ thì ngay cả những gì bạn đã có cũng sẽ bị lấy đi. Bạn phải cho đi thì mới nhận lại được là một quy luật bất biến.

Trong cuộc sống, bạn chỉ có một thứ để cho đi và đó là khả năng của bạn. Khả năng ấy có thể được xem xét và đánh giá bởi chính tư duy của bạn và cần được thể hiện cho người khác biết thông qua hệ thống kiến thức và các kế hoạch hành động logic. Bạn có thể tùy hứng thể hiện bản thân, hoặc bạn có thể thể hiện một cách khoa học. Để thu hút và đạt được những gì bạn muốn, lựa chọn thứ hai là bắt buộc.

Sự thành công của một doanh nghiệp, một nghệ thuật hoặc nghề nghiệp bất kỳ phải bắt đầu từ bạn. Bạn nghĩ mình cầu toàn đến mức nào? Bạn đang làm gì để cải thiện mức độ hiệu quả của bạn? Bạn đã học cách khai thác tất cả năng lực của mình và tập trung vào công việc mình đang xử lý hay chưa? Bạn đã có đủ kiến thức và kỹ năng để xử lý khối lượng công việc lớn nhất với ít nỗ lực nhất có thể và trong khoảng thời gian ngắn nhất chưa? Bạn đã bao giờ có được kết quả tốt nhất mà không phải bỏ ra quá nhiều công sức chưa? Suy nghĩ của bạn có thoáng không? Bạn có linh hoạt trong mọi tình huống không? Bạn có khả năng thích ứng tốt không? Bạn có tuân theo những chuẩn mực đạo đức xã hội không? Bạn có cần xem lại bảng nhân chia để biết hai nhân hai bằng bao nhiêu không? Bạn có bao giờ bị tự cao khi đang đảm nhận trách nhiệm lãnh đạo những người khác không? Có bao giờ những kiến thức chuyên môn và khả năng điều hành sắc sảo của bạn bị lu mờ vì sự thiếu tôn trọng và lòng kiêu ngạo chưa? Bạn có sử dụng trí não của mình vào những việc khác bao giờ không?

Cách để nhận thức trách nhiệm của bạn

Khi phân tích và nghiên cứu các chương trong cuốn sách này, bạn

hẳn cũng nhận ra rằng toàn bộ mục đích của cuốn sách là để phát triển thể chất, tinh thần và tâm trí, từ đó đặt nền móng để tăng cường hiệu quả cá nhân. Đã đến lúc tận dụng phẩm chất tính cách của bạn và biến khả năng của bạn thành tiền. Tiềm năng của bạn đã được lưu trữ. Vậy bây giờ, làm thế nào để có thể kết nối chúng với những trách nhiệm mà bạn đang gánh vác? Làm thế nào để bạn có thể cung cấp một dịch vụ hoàn hảo cho khách hàng?

Tất cả các tiến bộ xã hội và kinh tế đều đến từ những nỗ lực của cá nhân. Kinh tế và xã hội được phản ánh qua chính bạn. Năng lượng, ý tưởng, và sự tự do đã biến nước Mỹ thành quốc gia giàu nhất thế giới. Mục đích chính của tất cả các doanh nghiệp là để tạo nên những thứ giúp vật chất hóa các ý tưởng. Kinh tế chỉ là sự phân phối các ý tưởng và năng lượng được thể hiện trong những thứ phục vụ và làm cho con người cảm thấy hạnh phúc, thoải mái. Những ý tưởng mới, hoặc những ý tưởng cũ dưới dạng hình hài mới, kiến thức mới, kỹ năng mới, và phương pháp cải thiện một cái gì đó là những thứ luôn luôn có nhu cầu rất cao. Một nhu cầu của hôm nay chỉ là hình ảnh trực quan ngày hôm qua, và nhu cầu của hôm nay có thể sẽ chỉ còn là một món đồ cổ vào ngày mai.

Khoảng bảy mươi lăm năm trước, một quý ông già sắp lấy bằng sáng chế cho một sáng kiến của ông. Khi phát hiện ra bằng sáng chế của mình có số hiệu lên tới một trăm ngàn, ông đã quyết định không đi lấy bằng sáng chế đó nữa. Ông mang sáng chế của mình về nhà, tự thuyết phục rằng mọi thứ hẳn là đều đã được cấp bằng sáng chế hết rồi. Nhưng kể từ lúc đó tới bây giờ, hàng triệu bằng sáng chế đã được cấp, và hơn một trăm gương mặt mới tới Văn phòng Bằng sáng chế mỗi ngày.

Năm quy tắc vận hành trong kinh doanh

Tất cả các hoạt động kinh doanh được xây dựng dựa trên năm quy tắc chung. (1) Những điều cần thiết: Kinh doanh thực phẩm, quần áo, nhà ở, và cũng tương tự ở cấp chính phủ, ví dụ như cấp Liên bang, Bang và Thành phố. (2) Những điều mong muốn: Những ý tưởng mới tạo ra những mong muốn mới và để cung cấp những mong muốn này, con người phát triển các doanh nghiệp mới. Nguyên tắc này bao gồm tất cả các doanh nghiệp sinh ra để hỗ trợ tạo nên các tiện ích đem lại sự thoải mái và tận hưởng. Ô tô, thiết bị điện dân sinh, các loại nhà ở khác nhau tùy nhu cầu, đường sắt, tàu hơi nước, xe buýt và tất cả các thiết bị khác giúp tiết kiệm thời gian của con người là ví dụ. (3) Những thứ để kiếm tiền: Các ngân hàng, nhà đầu tư, sàn giao dịch chứng khoán, công ty thế chấp, tập đoàn bảo lãnh phát hành, quản lý đầu tư và tất cả các hoạt

động kinh doanh liên quan đến tài chính. (4) Những thứ thỏa mãn niềm kiêu hãnh của bản thân từng người. Ví dụ: Tất cả các sản phẩm may mặc, mỹ phẩm, tiệm làm đẹp, cơ sở làm tóc, cửa hàng quà tặng, và tất cả những thứ để trang trí. (5) Những điều giúp thỏa mãn sự cảnh giác. Con người là sinh vật thận trọng và họ thích được đảm bảo về sự thoải mái và hưởng thụ trong tương lai của gia đình và bản thân. Để đảm bảo điều này, họ sẽ liên kết với những người khác, thành lập một hiệp hội hợp tác để bảo vệ lẫn nhau trong những lúc cần thiết. Các doanh nghiệp bảo hiểm là một ví dụ.

Tất cả những nguyên tắc kinh doanh khác nhau này được thực hiện bởi con người và tất cả mọi người đều tham gia. Mọi người đều nỗ lực phục vụ người khác và để được phục vụ. Họ phục vụ tốt hơn để được người khác phục vụ tốt hơn. Do đó, bạn muốn có được những phần của riêng mình, bạn phải phát triển một công thức để chia sẻ những điều tốt đẹp của bạn với người khác.

Làm thế nào để quản lý theo 5 Quy tắc kinh doanh này?

Đường cao tốc nhanh nhất dẫn đến lợi ích trung bình của con người là thông qua một trong năm nguyên tắc kinh doanh này. Bạn sẽ có quyền đi vào các đường cao tốc này và sẽ có sự lựa chọn để hoạt động trong bất kỳ lĩnh vực nào. Bạn sẽ có một đóng góp rõ ràng để thực hiện những dịch vụ nhất định. Khả năng và sức mạnh của bạn như một cá nhân phải được thể hiện thông qua các ý tưởng. Bạn phải có khả năng kinh doanh những ý tưởng này, bằng cách tạo ra một cái gì đó mới hoặc bằng cách cải thiện một cái gì đó cũ. Mỗi nghề nghiệp là một đề xuất bán hàng. Người đang thực hiện nghề đó phải đóng góp những gì anh ta có vào đó thì mới nhận lại cái gì khác. Nói tóm lại, anh ta phải bán thứ gì đó.

Làm thế nào để bạn có thể kinh doanh dựa trên ý tưởng của bạn?

Đầu tiên: Chọn ý tưởng bạn muốn thực hiện.

Thứ hai: Xác định và liệt kê ý tưởng về dịch vụ, hình dung các giá trị và lợi thế của nó bằng các thuật ngữ cụ thể.

Thứ ba: Sắp xếp ý tưởng và lợi thế của nó theo trình tự, cung cấp cho nó một kế hoạch hoặc cơ thể vững chắc. Xem lại Chương 15 và áp dụng nội dung được giới thiệu ở đó.

Thứ tư: Lý tưởng hóa kế hoạch; hãy hình dung, cảm nhận nó thu hút sự chú ý của người khác và nhận được kết quả. Củng cố sức mạnh của bạn để làm điều này bằng bốn quy luật, cụ thể là luật

đức tin, luật của trí tưởng tượng, luật lặp lại và luật kiên trì.

Thứ năm: Có kế hoạch đã được đánh máy thành văn bản bằng các từ đơn giản hoặc có một kế hoạch chi tiết được thực hiện nếu ý tưởng ấy sẽ tạo ra một thứ gì đó. Điều này sẽ khiến bạn lập được một kế hoạch có ý nghĩa với chính bạn và với người khác.

Cách sử dụng khả năng thu hút để tìm kiếm công việc

Khi xin việc hoặc xin vào vị trí mới, hãy kiểm tra lại và sắp xếp ý tưởng đề xuất của bạn theo kinh nghiệm của bản thân, trình bày chi tiết về những thành quả đã đạt được trong quá khứ, những trách nhiệm đang đảm nhiệm ở hiện tại và tất cả những gì bạn cảm thấy mình có khả năng làm. Nhà tuyển dụng chỉ có thể phản ứng lại với những gì bạn nói với anh ta. Hãy nắm lấy cơ hội của bạn. Hãy chuẩn bị thật kỹ lưỡng và rõ ràng. Không ai hiểu rõ về khả năng của bạn hơn chính bản thân bạn và không ai có thể trình bày về điều đó tốt hơn bạn.

Áp dụng các nguyên tắc trên để quảng cáo cho khả năng của mình, một bạn trẻ đã trình bày khả năng của mình cho người hàng xóm bên cạnh. Anh đã trình bày chi tiết về học vấn, đánh giá đầy đủ về kinh nghiệm làm việc, liệt kê các thuộc tính và phẩm chất của mình, hình dung và lý tưởng hóa các khả năng của mình, đồng thời mô tả bằng hình họa cách các doanh nghiệp có thể sử dụng và hưởng lợi từ các dịch vụ của mình. Hàng xóm của ông là chủ tịch của một tập đoàn lớn. Ông ta rất ấn tượng với kế hoạch trình bày những đặc điểm công việc của chàng trai trẻ, vì vậy ông đã ngay lập tức thuê anh ta với một mức lương cao đáng kể. Tới ngày hôm nay, anh ta là phó chủ tịch của tập đoàn đó.

Để thử thách sức mạnh của bản thân, tôi đã nộp đơn vào một công ty để tìm việc bằng cách sử dụng kế hoạch này để quảng cáo khả năng của chính mình. Không ai trong công ty biết tôi. Tôi không có thư giới thiệu. Tôi tới nói chuyện với chủ tịch của công ty. Tóm lại, tôi đã nêu tên, tuổi, trình độ học vấn và kinh nghiệm của bản thân. Tôi liệt kê tất cả các bộ phận khác nhau của doanh nghiệp này từ giai đoạn nhận được nguyên liệu thô cho đến khi sản phẩm nằm trong tay người tiêu dùng. Tôi hình dung tất cả mọi thứ trong đơn ứng tuyển của mình dưới góc độ khách hàng. Tôi đã đề xuất một kế hoạch bán hàng sẽ khiến mọi khách hàng cũng trở thành nhân viên bán hàng để có được sự phân phối rộng hơn cho sản phẩm của công ty. Tôi đã trình bày một kế hoạch sẽ tạo ra và phát triển mối quan hệ tốt hơn giữa khách hàng và sản phẩm. Tôi đã làm cho chủ tịch cảm thấy rằng tôi có thể tăng

doanh thu của công ty. Vài ngày sau tôi nhận được một lá thư từ ông ta, đề nghị một cuộc phỏng vấn để sắp xếp việc làm với mức lương đáng kể. Tất nhiên, tôi đã không chấp nhận. Tôi gọi cho ông ấy một cách lịch sự và nói với ông ta về thí nghiệm của tôi. Ông kiên quyết trả công cho tất cả những nỗ lực đó, nhưng tôi đã từ chối.

Tôi không tiếp cận chủ tịch của công ty đó để xin việc. Tôi tiếp cận ông ta vì một ý tưởng có thể đem lại tiền cho công ty của ông ta. Tôi thu hút sự chú ý, kích động sự quan tâm của ông ấy và khiến ông ấy cảm thấy rằng tôi có ý tưởng hay để chia sẻ. Chính điều này đã khiến ông ấy cảm thấy mình có trách nhiệm phải chia sẻ lợi nhuận với tôi.

Hầu hết mọi người quá bận đào đất đến nỗi họ không bao giờ dừng lại để nghĩ xem từ đâu mà đất được tạo ra. Họ tự hỏi tại sao họ không vượt lên. Một ngày nọ, bỗng có một người dừng, suy nghĩ và phân tích mặt đất. Anh ta trở thành một nhà tư tưởng sáng tạo. Anh ta sử dụng đầu của mình. Ngay từ giây phút bắt đầu dùng trí óc của mình, anh ta đã bắt đầu vượt lên phía trước.

Có ba người đàn ông đang làm việc trên một công trường xây dựng. Một người hỏi: "Anh đang làm gì vậy?"

Số Một trả lời: "Tôi đang cắt đá."

Số Hai trả lời: "Tôi đang kiếm được 10 đô la mỗi ngày."

Số Ba trả lời: "Tôi đang xây dựng một Nhà thờ." Số Ba có tầm nhìn và trí tưởng tượng. Anh ấy đang nghĩ về điều mà anh ấy đang làm. Cuối cùng, Số Ba sẽ tự thành lập ra tổ chức kinh doanh của riêng mình.

Cảm thấy quyền lợi từ thâm niên lâu năm của mình đã bị bỏ qua, một nhân viên đã đến gặp chủ tịch của công ty để phàn nàn rằng một người trẻ tuổi đã được thăng tiến lên một vị trí mà anh ta thấy rằng đáng ra phải thuộc về mình. "Tại sao hai mươi lăm năm kinh nghiệm của tôi lại bị bỏ qua?", anh hỏi. Chủ tịch nói: "Vì anh chỉ có một năm kinh nghiệm lặp lại hai mươi lăm lần thôi."

Hàng giờ làm việc sẽ không đưa bạn đi đến đâu. Bỏ hết năng lực và công sức của bạn vào từng giờ một mới có thể khiến người khác công nhận bạn và đem lại lợi nhuận cho bạn. Kinh nghiệm là kiến thức, trí tuệ và kỹ năng có được thông qua việc sử dụng thời gian một cách khôn ngoan.

Sử dụng thời gian rảnh rỗi của bạn để thúc đẩy thành công

Việc sử dụng thời gian rảnh rỗi một cách hiệu quả sẽ giúp bạn phát triển khả năng của mình. Có hai mươi tư giờ mỗi ngày. Mỗi tuần có một trăm sáu mươi tám giờ. Công việc của bạn mất bốn mươi giờ. Điều này có nghĩa là bạn có một trăm hai mươi tám giờ mỗi tuần để ngủ, ăn, giải trí, thư giãn và cải thiện bản thân. Bằng cách chỉ sử dụng 10% thời gian rảnh rỗi này, bạn đã có gần hai giờ mỗi ngày để đọc, nghiên cứu, suy nghĩ, thiền, suy ngẫm và nâng cao năng lực làm việc. Một vài giờ mỗi tuần được sử dụng một cách khôn ngoan sẽ làm phong phú thêm kiến thức của bạn, mở rộng tầm nhìn, mài giũa sự kiên nhẫn của bạn và tạo nền móng cho thăng chức hoặc tăng lương. Hiệu quả và sự hiểu biết về công việc của bạn sẽ mang lại thêm thu nhập.

Thời gian rảnh rỗi có thể được tổ chức hiệu quả. Sử dụng thời gian rảnh một cách hiệu quả sẽ không chỉ đem lại một khoảng thời gian thực sự thú vị mà còn rất có lợi cho bản thân. Hãy quyết tâm từ ngay bây giờ. Hãy xây dựng một kế hoạch để sử dụng thời gian hiệu quả hơn và tuân thủ theo kế hoạch đó.

Sử dụng thời gian rảnh rỗi dùng để phát triển một sở thích, một vị trí, hoặc để tăng cường sự hiểu biết sẽ hình thành thói quen tốt. Thời gian rảnh rỗi là tài sản quý giá của bạn. Mỗi người có nhiều thời gian như tất cả những người khác. Không ai có thể tước đoạt đi điều đó của bạn. Việc sử dụng thời gian hiệu quả sẽ quyết định rất nhiều thứ về con người bạn. Hãy tận dụng từng sáu mươi giây trong một phút. Điều này không phải là về ngày hoặc giờ mà bạn đang lãng phí; đó là về những giây và phút quý giá mà bạn sẽ lãng phí. Chính việc sử dụng những giây phút này sẽ khiến bạn thăng tiến hoặc thụt lùi. Hãy tập trung vào từng phút, và từng giờ sẽ tự lo cho bản thân nó, và từ đó một ngày cũng sẽ chăm sóc lại cho bạn.

Dưới đây là sáu gợi ý sẽ giúp bạn tận dụng thời gian rảnh rỗi:

1. Cố gắng dành một giờ mỗi ngày để thiền. Đọc, phản ánh và xem xét lại cuộc sống của mình.

2. Chọn ra một chủ đề, lấy bút chì, giấy và viết ra mọi suy nghĩ bạn có thể nghĩ về chủ đề đó. Hãy dành hai mươi đến ba mươi phút mỗi ngày để làm điều này.

3. Viết một lá thư. Cố gắng không sử dụng các từ “tôi” và “của tôi”.

4. Cố gắng trò chuyện ít nhất mười lăm phút mỗi ngày mà không

sử dụng các từ "tôi" và "của tôi".

5. Cố gắng viết một bài báo nhỏ mỗi ngày, hoặc giải thích, liên quan hoặc xác định một cái gì đó.

6. Dành ít nhất mười lăm phút mỗi ngày để xem xét và phân tích kinh nghiệm của bạn. Hãy cố gắng để hình dung và lý tưởng hóa tất cả các mối quan hệ của bạn với mọi người với tinh thần biết ơn, cởi mở. Nó sẽ giúp bạn khám phá tâm lý và lợi ích của người khác. Nó sẽ giúp bạn hình thành ra những ý tưởng tuyệt vời cho người khác, bởi vì ý tưởng của bạn sẽ khiến họ cảm thấy tuyệt vời.

Một mảnh thủy tinh lấp lánh rực rỡ hơn một mảnh sắt từ tính. Khó ai có thể so sánh được chất lượng của sự hấp dẫn. Nguyên tắc này cũng được áp dụng cho các mối quan hệ của con người. Việc thu hút mọi người bằng những thứ vật chất tầm thường là một vấn đề đơn giản, nhưng để có thể khiến người khác sôi sục và khao khát hành động, bạn phải có sức mạnh thu hút xuất phát từ bên trong. Một nụ cười có thể giành được sự chú ý, nhưng nó cần có cả sức mạnh tâm trí từ các ý tưởng để có được kết quả. Những chú linh cẩu có thể khiến chủ nhân cười, nhưng khi muốn làm một việc gì đấy thì anh ta sẽ không nhờ đến con linh cẩu đó. Bài học của câu chuyện là đừng chỉ dành tất cả thời gian của bạn để sơn bên ngoài ngôi nhà, mà hãy dành nhiều thời gian hơn cho việc trang trí nội thất bên trong. Thứ ở bên trong mới khiến khách tới chơi có cảm giác ấm cúng như ở nhà, và có như vậy bạn mới truyền cảm hứng cho họ muốn làm việc với bạn.

Cách sử dụng sức mạnh của lời khen ngợi

Ai đó đã nói: "Lời khen giống như một viên kim cương. Nó có được giá trị từ sự khan hiếm của nó."

Khen ngợi là một trong những yếu tố có ảnh hưởng nhất để thu hút người khác. Trong Kinh Thánh có một câu chuyện rất sống động minh họa cho sức mạnh tuyệt vời của lời khen ngợi. Paul và Silas bị buộc tội oan và bị tống vào tù mà không qua xét xử. Điều đó không làm họ nản chí. Nửa đêm, họ cầu nguyện và ca lên những lời hát ngợi khen Chúa. Bỗng nhiên, một trận động đất xảy ra. Cửa nhà tù mở toang. Paul và Silas chạy trốn và trở thành những con người tự do.

Trong thế giới vật chất, có hai cách để mở rộng mọi thứ:

1. Bằng áp lực.

2. Bằng nhiệt.

Để phóng to một thứ có tính đàn hồi, như một lốp xe ô tô chẳng hạn, không khí hoặc nước được bơm vào bánh, và lực của một trong hai yếu tố này sẽ làm lốp xe phồng ra.

Áp lực vốn có từ bên trong sẽ mở rộng mọi thứ khi có năng lượng nhiệt. Nước được chuyển thành hơi và hơi tạo ra năng lượng. Kim loại được nung nóng đến trạng thái nóng chảy, và trong khi ở trạng thái này, chúng có thể được tái tạo lại hình dạng dưới mọi hình thức.

Trong thế giới quan hệ của con người, không thể áp dụng áp lực vật lý hay nhiệt trực tiếp lên các cá nhân. Hẳn phải có một công thức khác được quy định. Công thức này sẽ giúp bạn nhiều hơn những yếu tố khác trong việc mở lòng người khác và phát triển mối quan hệ của bạn với mọi người. Công thức đó chính là sự ấm áp của Lời khen ngợi.

Chúa Giêsu đã truyền dạy và chứng minh ảnh hưởng của Lời khen ngợi. Năm ngàn người đói khát đứng trước mặt Người. Nhưng chỉ có năm ổ bánh và hai con cá là thức ăn duy nhất. Người đã làm gì? Người không phàn nàn. Người không càu nhàu. Người ban phước cho năm ổ bánh và hai con cá đó. Người cảm ơn Chúa vì chúng. Người ca ngợi chúng. Cuối cùng, toàn bộ mọi người đã được ban cho cái ăn, và thậm chí vẫn còn nhiều giỏ đồ ăn thừa.

Là cha của bốn đứa trẻ, tôi luôn cố gắng để ca ngợi những nỗ lực của chúng với một tinh thần tôn trọng chân thành. Việc đó rất có lợi cho sự phát triển của trẻ em. Lời khen dường như chạm vào một đài phun nước ẩn bên trong mỗi con người, làm cho họ háo hức và tỉnh táo hơn.

Chúng ta có xu hướng củng cố thêm những việc làm mà chúng ta được khen. Điều đó dường như đã trở thành một quy luật tự nhiên. Sự sáng tạo sẽ mở rộng khi được khen ngợi. Khen ngợi một con chó và nó sẽ trở thành bạn. Khen ngợi trẻ em và chúng sẽ tỏa sáng với niềm vui. Khen ngợi cây hoa và chúng sẽ phát triển tốt hơn. Hãy khen ngợi khả năng của bạn với lòng biết ơn và bạn sẽ tăng cường dòng chảy trí tuệ của chính mình.

Trẻ thích được khen. Động vật cũng thích được khen, thực vật, bạn và tôi cũng vậy. Một cái vỗ nhẹ vào lưng sẽ làm tăng thiện chí và trong nhiều trường hợp góp phần vào sự thành công và hạnh phúc của người khác. Lời khen tích cực được áp dụng một cách

hợp lý sẽ trở thành một lời ban phước. Vì vậy, hãy tập luyện cách khen ngợi.

Bất cứ điều gì chúng ta khen ngợi sẽ đều tự nhân lên. Nếu bạn đang cần dòng cung ứng thì cách tốt nhất để bắt đầu là ca ngợi những gì bạn đang sẵn có. Nếu bạn muốn có một công việc tốt hơn và được trả nhiều tiền hơn, hãy bắt đầu ca ngợi công việc bạn đang làm. Những người xung quanh bạn sẽ có vẻ không tỏ ra tôn trọng những nỗ lực của bạn, nhưng hãy tiếp tục ca ngợi tình huống khó khăn này của bạn và họ sẽ sớm thay đổi suy nghĩ theo suy nghĩ của bạn. Bạn sẽ ngạc nhiên khi mọi thứ nhanh chóng bắt đầu suy chuyển theo những gì bạn muốn.

William Law từng viết: "Nếu ai đó định chia sẻ với bạn về con đường ngắn nhất, chắc chắn nhất để đến với hạnh phúc và cuộc sống hoàn hảo, anh ta chắc chắn sẽ khuyên bạn nên cảm ơn và ca ngợi Chúa vì mọi điều xảy ra với bạn. Vì chắc chắn rằng bất cứ điều gì có vẻ như tai họa xảy ra với bạn đều sẽ biến thành một phước lành, nếu bạn cảm ơn và ca ngợi Chúa vì điều đó. Do đó, bạn có thể làm phép lên bản thân mình bởi tinh thần biết ơn này. Nó biến tất cả những gì sự biết ơn đó chạm vào trở thành hạnh phúc."

Lời khen ngợi sẽ phóng đại những phẩm chất tốt và giảm thiểu những điều xấu xa. Khen ngợi là một biểu hiện tích cực của sự tôn trọng và đánh giá cao. Lời khen là niềm hạnh phúc khi ai đó trở nên thành công và đáng quý tới mức không thể mua được. Lời khen phải do tự thân kiếm được và được chia sẻ bởi những người xứng đáng. Lời khen không chỉ là danh tiếng và tiền bạc mà nó còn mang lại sự chấp thuận nồng nhiệt, ấm áp cho một người bạn. Nó cho anh ta biết rằng bạn quan tâm đến hạnh phúc của anh ta. Lời khen phá vỡ các rào cản và giúp bạn giải quyết các tình huống tưởng chừng như là không thể được giải quyết. Lời khen ngợi có thể được ví như Vị lãnh tụ giải phóng con người. Vì vậy, khi ai đó xứng đáng nhận được sự chấp thuận của bạn, bằng mọi cách, hãy cho họ những lời khen và sự tôn trọng. Điều này sẽ thúc đẩy họ cố gắng hơn và họ cũng sẽ đánh giá cao phẩm chất của chính bạn hơn.

Làm những điều bình thường theo cách phi thường

Mọi người ngừng học tập quá sớm. Đến tuổi ba mươi, hầu hết mọi người đều đã nghĩ rằng họ không thể học thêm được nữa. Hãy học một cái gì đó mới, hình thành ý tưởng mới, phát triển sở thích và tạo ra sự đam mê mới. Trong những thú vui mới này, bạn sẽ tìm thấy niềm say mê mới, sự can đảm và nguồn cảm hứng mới để

hoàn thiện công việc của bạn. Những điều bình thường được thực hiện theo một cách phi thường thu hút nhiều sự chú ý và tạo ra nhiều sự quan tâm hơn những điều phi thường được thực hiện một cách tầm thường. Bạn không cần phải là một nhà kinh doanh giàu có để có những viên đá quý trên vương miện của bạn, để có được bạn bè là các cộng sự của bạn và để có tiền trong túi của bạn.

Hai người bạn tốt của tôi - Frederick Beckhusen và Karl Kaltenhauser - là nhân viên mát xa đầu tại Viện Sức khỏe của Young. Họ là hai con người có nhân cách tuyệt vời nhất mà tôi từng biết. Hai người đàn ông này nhớ được tên, địa chỉ, đặc điểm riêng của hơn ba ngàn người từng là khách hàng của họ. Mọi thành viên tại Viện Sức khỏe của Young đều yêu quý và tôn trọng hai người đàn ông này. Tại sao ư? Đó là bởi vì những người đàn ông này làm được những điều bình thường một cách phi thường. Họ luôn nỗ lực hết mình và giữ tinh thần vui vẻ mọi lúc mọi nơi. Họ có thể thu hút người khác và có được những gì họ muốn.

Bàn luận về việc cảm thấy quá già để học, bạn có thể học tập từ Moses. Theo Kinh Thánh, Moses đã tám mươi tuổi khi ông lần đầu tiên bắt đầu công việc vĩ đại của mình. Ông đã dẫn dắt Cư dân của Israel thoát khỏi sự trói buộc của Ai Cập và kết hợp Mười Điều Răn thông qua cảm hứng và sự hướng dẫn của Thiên Chúa. Sau bốn mươi năm quản lý, lãnh đạo và dẫn lối cho người dân Israel, chúng ta lại thấy Moses xuất hiện dưới bộ dạng của độ tuổi chín muồi một trăm hai mươi, với một con mắt trong sáng và một bàn tay vững vàng.

Khi trau dồi sự thu hút của bản thân, phụ thuộc quá nhiều vào sự giáo dục sẽ không phải là điều sáng suốt nhất mà bạn nên làm. Trí thông minh sẽ đi trước giáo dục. Con người có trí thông minh từ lâu trước khi được giáo dục. Giáo dục trong tiếng Anh xuất phát từ tiếng Latin “educare”, có nghĩa là “rút ra”. Toàn bộ quá trình giáo dục là rút ra kinh nghiệm và phát triển các khả năng tiềm ẩn, sắp xếp chúng theo tiêu chuẩn quy ước mà những người khác có thể hiểu và hưởng lợi từ chúng.

Làm thế nào để khám phá các Quy luật của Ý thức?

Ý thức của con người là một sản phẩm của Thiên Chúa. Nó được tạo ra và hình thành trong sự hài hòa với trật tự của tự nhiên. Mặc dù điều này không được công nhận, luật pháp và trật tự vẫn tồn tại trong trong ý thức của con người. Bất kỳ ai có nhiều hiểu biết và kiến thức về mối quan hệ của con người đều sẽ hình thành được một số ý tưởng về giả thuyết này.

Để có hiệu quả tối đa, bất kỳ phương tiện nào giúp trao đổi hoặc truyền tải ý nghĩ và ý tưởng đều phải tuân theo nguyên tắc này. Trật tự tuân theo nguyên tắc của Chúa và hòa hợp với vũ trụ ý thức đang vận hành trong toàn vũ trụ và trong ý thức của con người.

Tôi có thể tạo ra nhiều âm thanh với đàn piano như Iturbi. Iturbi, thông qua khoa học, kiến thức và kỹ năng, đã biết cách sắp xếp những âm thanh đó bằng các phím đàn piano để tạo thành một mẫu âm thanh. Mẫu âm thanh này hài hòa với trật tự của Vũ trụ để tạo ra sự kết hợp âm thanh ngọt ngào và du dương, đó gọi là âm nhạc. Nguyên tắc này cũng được áp dụng cho ý tưởng. Để thu hút và có ảnh hưởng, ý tưởng phải được tạo thành một mô hình với các từ đúng và được sắp xếp hài hòa với trật tự của vũ trụ.

Trong vũ trụ, không có gì là siêu nhiên. Tất cả mọi thứ được chi phối bởi những quy luật bất biến và không thể thay đổi của Chúa. Thiên Chúa là chân lý. Tại sao ư? Bởi vì chân lý là một nguyên tắc được thiết lập không có ngoại lệ. Tất cả các quy luật tự nhiên là nguyên tắc của Thiên Chúa. Định luật vật lý, định luật toán học và định luật hóa học đã và sẽ luôn là chân lý. Tất cả các định luật này là các quy luật luôn đúng và không có ngoại lệ. Hai hydro và một oxy sẽ luôn tạo ra nước, kể cả trước khi con người viết ra được công thức hóa học H_2O. Hai phần được thêm vào hai phần nữa sẽ luôn tạo thành bốn phần, kể cả trước khi con người phát hiện ra toán học. Các quả táo luôn rơi xuống đất trước khi Newton phát hiện ra Định luật hấp dẫn. Mặc dù có điện để thắp sáng Kim tự tháp Ai Cập, nhưng người Ai Cập không biết cách cắt các đường lực, thiết lập từ trường và sử dụng máy phát điện để chuyển đổi lực vật lý thành năng lượng điện. Một chiếc máy bay bay qua Bethlehem vào ngày Chúa Jesus được sinh ra sẽ được coi là một phép lạ. Tuy nhiên, nguyên tắc khí động học đã được áp dụng ngày đó đang được áp dụng hằng ngày ở thời nay.

Luật của Thiên Chúa không dựa trên sự ngẫu nhiên. “Cơ hội là một từ vô nghĩa và không có gì có thể tồn tại mà không có nguyên nhân”, Voltaire nói. Cái gọi là may mắn thực ra là thành công dựa vào ngẫu nhiên. Nếu những gì Voltaire nói là đúng thì may mắn có thể không đóng vai trò gì trong việc thu được kết quả. Thành tựu phải có nguyên nhân. Thành tựu không thể tự nhiên xuất hiện từ không khí. Để đạt được kết quả, chúng ta phải áp dụng các ý tưởng trong các kế hoạch được hình thành tốt, thực tế, có ý nghĩa và tập trung vào nhu cầu của mọi người tuân theo quy luật Thiện lành của Thiên Chúa.

Cách tìm kiếm trật tự trong các mối quan hệ của cuộc sống

Một suy nghĩ khác sẽ giúp bạn thu hút và có được những gì bạn muốn là nhận ra và chấp nhận rằng tất cả các nhánh kiến thức đều dạy về các mối quan hệ. Mọi thứ trong Vũ trụ đều liên quan với nhau. Ý thức được và áp dụng một quy luật vào thực tế với lòng tốt và sự đánh giá cao đối với tất cả mọi thứ sẽ giúp tất cả các lực lượng của Vũ trụ hợp lại và hỗ trợ bạn. Con người có thể chọn nhân hai với hai, hoặc có thể chọn chia hai cho hai. Điều này chứng tỏ rằng con người là một phần của Vô hạn, và cũng là một phần của Vi phân cực nhỏ. Tôi biết rằng tôi là một phần của mọi thứ trong Vũ trụ, và mọi thứ trong Vũ trụ là một phần của tôi. Tôi làm việc và sống dựa trên nguyên tắc này. Tôi luôn có cảm giác tôi là một đơn vị trong Vũ trụ và một công dân trên thế giới, điều này mang lại cho tôi liên hệ với vũ trụ hài hòa, thống nhất. Một người sẽ lo lắng vì anh ta không hiểu được điều gì đó. Một người sẽ sợ hãi cuộc sống vì anh ta không hiểu được cuộc sống. Con người có thể thất bại vì họ không biết suy nghĩ. Khi bạn yêu Chúa, yêu sự Thiện lành, bạn sẽ thiết lập trật tự và tạo ra sự hợp nhất trong các mối quan hệ của bạn. Khi đó, những gì bạn làm sẽ được thực hiện một cách chắc chắn và hài hòa. Bạn sẽ có được sự an tâm.

“Biết sự thật và sự thật sẽ làm bạn tự do.”

Trong tất cả các mối quan hệ của bạn, hãy nỗ lực khám phá điều gì là đúng và thực hành điều gì là tốt. Hãy tin vào chính mình, và thực hành những thói quen có thể khiến bạn tin vào chính mình. Hãy hành động như thể bạn không thể bị thất bại. Hãy luôn giữ cho bản thân bận rộn. Thiên tài được tạo nên bởi 1% cảm hứng và 99% mồ hôi công sức. Những thiên tài chỉ đơn giản là những người giữ bản thân mình bận rộn để tạo nên sự hoàn hảo trong một ngành khoa học hoặc nghệ thuật nhất định. Longfellow hẳn đang nói đến điều này khi ông viết:

“Chiều cao của những người vĩ đại đã đạt được và giữ gìn,

Không phải tự nhiên mà có được.

Mà nhờ có, khi những kẻ khác đang say giấc nồng,

Họ đang trèo lên những bậc thang của màn đêm.”

Hãy ghi nhớ một vài giới luật.

(1) Giữ thái độ cầu tiến. Hãy liên tục suy nghĩ và cảm nhận điều đó. Một cô gái bán hoa ở London có thể trông giống như một nữ

công tước, suy nghĩ, nói năng như một nữ công tước, hành động như một nữ công tước, và sớm muộn cô cũng sẽ trở thành một nữ công tước trong vở kịch *Pygmalion*.

(2) Hoạt động một cách khoa học. Hãy hiểu rõ mọi mặt vấn đề. Không có doanh nghiệp nào đủ tốt để một người dành cả một ngày ở đó, nhưng bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đủ tốt để anh ta dành cả đời ở đó. Con đường đến với sự hoàn hảo không bao giờ đông đúc cả.

(3) Một chiếc ô tô hoạt động tốt hơn ở tốc độ cao và tính cách của bạn cũng vậy. Hãy đặt tiêu chuẩn cao cho bản thân và đi khắp nơi để trải nghiệm mọi thứ.

(4) Hãy vui vẻ. Hãy mỉm cười nhưng đừng cười chỉ vì bạn muốn được tăng lương.

(5) Hãy linh hoạt. Những thay đổi hằng ngày đang diễn ra với tốc độ nhanh như chớp. Học cách thích nghi nhanh chóng với các điều kiện và điều chỉnh bản thân với mọi loại người.

(6) Nghiên cứu mọi người, tìm hiểu những gì họ thích và lập kế hoạch để giúp đỡ họ.

(7) Rèn giũa tính chu đáo và sự ngoại giao. Hãy để ý mọi thứ khi mọi chuyện đang diễn ra. Chuẩn bị bản thân một cách hoàn hảo trước khi chuyện gì đó xảy ra tốt hơn là để bản thân bị bất ngờ.

(8) Hãy chấp nhận nghịch cảnh càng sớm càng tốt. Cơn bão sẽ không kéo dài quá lâu.

(9) Hãy tha thứ cho mọi thứ. Người cần được tha thứ lần sau có thể chính là bạn.

(10) Nói nhỏ nhẹ. Sự kiêu ngạo và sự ngớ ngẩn sẽ mang tới hậu quả mà bạn không muốn nhận.

(11) Hãy tỏ ra đáng tin cậy. Nếu bạn có một cuộc hẹn hoặc một thỏa thuận, hãy giữ đúng theo nó. Hãy để từ ngữ bạn nói là trái phiếu của bạn.

(12) Suy nghĩ, sau đó hành động và bạn sẽ không bị lo lắng khi làm bất cứ điều gì. Bạn càng suy nghĩ, tính toán nhiều thì bạn càng phải làm ít.

(13) Hãy là một người bạn. Cách duy nhất để có một người bạn là

trở thành một người bạn. Hãy thực hiện tất cả các ý tưởng của bạn với một tinh thần khiêm tốn và thân thiện.

(14) Nếu bạn cảm thấy các triệu chứng của sự tự cao và kiêu ngạo đang dâng lên trong mình, hãy dùng thuốc giải độc này: "Hãy nghĩ về tất cả những việc đã được thực hiện, tất cả những việc đang được thực hiện và tất cả những việc sẽ được thực hiện, ngay cả khi không có bạn và tôi ở đó để thực hiện nó."

Ý tưởng của bạn mang lại kết quả

Hãy tiếp tục trồng ý tưởng. Một số sẽ rơi vào những trái tim đã đóng đá, một số sẽ rơi vào mái vòm bằng đá cẩm thạch, nhưng một số sẽ rơi vào những bộ não màu mỡ và sẽ mang lại khoảng ba mươi, sáu mươi, hay thậm chí một trăm kết quả tốt. Nguyên tắc Trung bình là một luật rất chính xác. Nó đòi hỏi bạn phải xây dựng ý tưởng, nhưng nó chắc chắn sẽ đem lại cho bạn phần thưởng một cách công bằng. Khi bạn đã kiếm được một cái gì đó, không có gì trong Vũ trụ sẽ khiến bạn không có được nó.

Bạn có thể thu hút và có được những gì bạn muốn bằng cách tin tưởng vào ý tưởng của bạn. Chúng là bản chất tạo nên những thứ bạn muốn; và nếu bạn có niềm tin vào chúng, bản chất của những ý tưởng sẽ trở thành bằng chứng cho những điều bạn muốn. Mọi thành công đạt được đều tuân theo nguyên tắc này.

Trong chương này tôi đã tiết lộ cho bạn những suy nghĩ tâm lý và những phẩm chất tinh thần cho phép bạn thu hút mọi người, và khiến họ ý thức về ý tưởng của bạn. Các ý tưởng tạo thành một mô hình hợp lý giống như bản nhạc du dương vậy; chúng truyền cảm hứng cho sự tự tin và thúc đẩy hành động bằng sức mạnh nội tại. Đó là bản chất của kinh doanh. Không ai có thể cưỡng lại những ý tưởng đó. Mọi người sẽ cảm nhận về các ý tưởng theo đúng cách mà bạn cảm nhận. Bạn có thể xây dựng và tạo ra những ý tưởng dựa theo nhu cầu của người khác. Điều đó sẽ thu hút sự chú ý, kích thích trí tưởng tượng, đánh thức sự hứng thú ẩn ở bên dưới, kích thích những ham muốn tiềm ẩn, kích động cảm giác và khiến mọi người hành động. Năng lực thu hút và có được những gì bạn muốn nằm ở ngay trong bản thân bạn. Hãy sử dụng năng lực đó và bạn sẽ nhận được thành quả.

Chương 22

LUẬT QUÂN BÌNH CÓ THỂ KHIẾN BẠN TRỞ NÊN GIÀU CÓ

Tình yêu là Quy tắc Công bằng ở bất cứ đâu trên thế giới. Đó là lý do tại sao Chúa là Tình yêu. Tất cả các quy luật tự nhiên đều thể hiện công lý và sự công bằng. Quy tắc của tự nhiên không có tính thiên vị và sẵn sàng để sử dụng cho tất cả những người có nỗ lực tìm hiểu và muốn áp dụng chúng. Luật quân bình là một quy luật tự nhiên, vì vậy quy tắc đó áp dụng cho tất cả mọi người với sự chắc chắn, chính xác và công bằng tuyệt đối.

Con người trong hành trình tìm kiếm kiến thức của mình đã khám phá ra nhiều quy luật tự nhiên. Họ đơn giản hóa các luật này thành những luật gần gũi và khả thi hơn. Thông qua tác động của các luật này, con người khiến cuộc sống của họ thoải mái và hạnh phúc. Họ có thể chứng minh tác dụng của các quy luật này và thể hiện chúng thành các công thức khoa học. Luật quân bình có thể được đơn giản hóa thành một công thức khoa học và được áp dụng trong giao tiếp với mọi người. Kết quả của việc đó có thể dự đoán được một cách chính xác. Với bốn mươi năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bán hàng, tôi đã chứng minh rằng Luật quân bình áp dụng cho con người và tất cả mọi thứ trên thế giới. Kiến thức khoa học về Luật quân bình là một trong những thứ kích thích và hấp dẫn nhất trong mảng kinh doanh. Việc áp dụng quy tắc này sẽ đảm bảo thành công của bạn trong bất kỳ lĩnh vực nghề nghiệp nào.

Trong chương này, tôi muốn cung cấp cho bạn vài điều:

Đầu tiên là, một đoạn giới thiệu thực tế chứng minh Luật quân bình trong việc giải quyết mọi việc và giao tiếp với mọi người.

Thứ hai, tôi muốn cung cấp cho bạn những giải thích khoa học về Luật quân bình.

Thứ ba, tôi muốn cho bạn biết cách mà Luật quân bình có thể giúp bạn trở nên giàu có và sự thành công mà quy tắc này đã đem lại cho tôi.

Luật quân bình hoạt động như thế nào?

Để giới thiệu ứng dụng khoa học của Luật quân bình, chúng ta hãy quan sát một ví dụ. Hãy lấy một đồng xu và ném nó lên không trung 100 lần. Bây giờ, hãy đánh dấu số lần nó rơi xuống ngửa và số lần nó rơi xuống sấp. Chuyện gì sẽ xảy ra? Đồng tiền có hai mặt, và cả hai mặt đều có cơ hội ngang nhau. Luật quân bình sẽ xác định số lần mà đồng xu rơi xuống ở mặt ngửa và số lần nó rơi xuống ở mặt sấp. Vì chỉ có hai mặt nên đồng xu hẳn phải rơi một số lần ngửa và sấp bằng nhau. Khi tung đồng xu đủ nhiều, bạn chắc chắn sẽ nhận được kết quả tương tự.

Một ví dụ khác có thể sẽ khiến bạn thấy thú vị. Hãy đánh số vào 10 quả bóng golf, tuần tự từ đầu cho đến hết. Bỏ tất cả vào một bao và tráo kỹ. Bây giờ, hãy rút ra một quả. Số bạn rút được sẽ là một trong mười số đó. Luật quân bình sẽ xác định số lần số 1 được rút ra chắc chắn là 1 sau mỗi mười lần bạn rút bóng. Thử rút những quả bóng này 100 lần, Luật quân bình sẽ chắc chắn rằng có lần bạn rút ra được liên tiếp quả bóng số 1 và số 2. Thử rút những quả bóng này 1.000 lần, Luật quân bình sẽ chắc chắn rằng có lần bạn rút ra được liên tiếp quả bóng số 1, số 2 và số 3. Thử rút những quả bóng này 10.000 lần, Luật quân bình sẽ chắc chắn rằng có lần bạn rút ra được liên tiếp quả bóng số 1, số 2, số 3 và số 4. Thử rút những quả bóng này 100.000 lần, Luật quân bình sẽ chắc chắn rằng có lần bạn rút ra được liên tiếp quả bóng số 1, 2, 3, 4 và 5. Thử rút 10 tỷ lần, Luật quân bình sẽ chắc chắn rằng có lần bạn rút ra được liên tiếp quả bóng số 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 và 10 liên tiếp. Nếu bạn không tin, hãy thử đi.

Hai minh chứng trên hẳn đã chứng minh rằng Luật quân bình là đúng. Vì đúng nên chúng ta cần phải biết được định nghĩa quy tắc này. Socrates, một trong những nhà triết học vĩ đại nhất trong lịch sử, có câu nói rất hay: "Hãy tự Định nghĩa các thuật ngữ của bạn." Điều đó rất hợp lý, vì vậy, bạn nên hiểu được ý nghĩa khoa học của Luật quân bình. Trong quá trình nỗ lực để định nghĩa Luật quân bình, tôi đã viết thư trao đổi và đặt câu hỏi với rất nhiều người. Từ những nguồn khác nhau, tôi đã nhận được rất nhiều ý tưởng và đề xuất. Tóm gọn lại, tất cả câu trả lời đều là: "Bạn bỏ vào một thứ,

bạn sẽ nhận lại được một thứ". Đó là một câu trả lời rất hay và rất đúng. Tuy nhiên, định nghĩa đó vẫn không làm tôi hài lòng.

Hàng triệu người đã nhìn thấy thứ gì đó rơi từ trên cao xuống mặt đất từ rất lâu trước khi Isaac Newton phát hiện ra Định luật Hấp dẫn. Nhưng chỉ một mình Newton khao khát muốn biết lý do tại sao mọi thứ rơi xuống đất. Có người hỏi rằng làm thế nào ông ta tìm ra Định luật Hấp dẫn. Câu trả lời của ông là: "Bằng cách nghĩ về nó".

Sau nhiều ngày suy nghĩ về ứng dụng, trình diễn, mối quan hệ và cách thức tạo ra kết quả của Luật quân bình, tôi đã rút ra định nghĩa sau.

Luật quân bình là luật xác định số lần một sự việc sẽ xảy ra tỷ lệ tương ứng với số lần mà sự việc đó được xảy ra.

Đồng xu được tiếp xúc với mặt đất 100 lần. Nó chỉ có hai mặt, ngửa và sấp. Do đó, đồng xu phải có số lần rơi xuống mặt sấp và ngửa bằng nhau và sẽ luôn đúng như vậy theo tỷ lệ với số lần nó rơi xuống mặt đất. Nguyên tắc tương tự áp dụng cho các quả bóng golf. Thực hiện đủ số lần rút và kết quả bạn đang tìm kiếm chắc chắn sẽ xảy ra.

Cách sử dụng Luật quân bình

Định nghĩa về Luật quân bình được thiết lập trên cơ sở khoa học. Do đó, hiểu rõ được định nghĩa này và biến nó thành một phần tư duy của bạn sẽ rất hữu ích cho bạn về sau. Hiểu thấu đáo một nguyên tắc sẽ thúc đẩy chúng ta áp dụng nó trong thực tại. Bất cứ ai áp dụng Luật quân bình dựa trên định nghĩa trên đều sẽ cho ra thành quả.

Một số người có thể nhầm lẫn Luật quân bình với Cơ hội ngẫu nhiên. Sự ngẫu nhiên trong tiếng Anh xuất phát từ tiếng Latin: "cadere", có nghĩa là "rơi xuống". Ngẫu nhiên nghĩa là đánh cược rằng một điều gì đó sẽ xảy ra, là ngẫu nhiên thuần túy với khả năng chiến thắng dựa trên một thứ tưởng tượng được gọi tên là may mắn. Luật quân bình là một luật tự nhiên giúp loại bỏ cơ hội ngẫu nhiên, tránh rủi ro và đáp ứng mọi yêu cầu mà bạn muốn.

Luật quân bình được sử dụng bởi tất cả các công ty bảo hiểm nhân thọ để xác định tỷ lệ tử vong của một số lượng người nhất định ở độ tuổi nhất định. Đây là nguyên tắc khoa học để tính toán tất cả các bảng tỷ lệ tử vong. Tại sao ư? Đó là bởi vì một số lượng người nhất định luôn luôn phải đối mặt với cái chết, và do đó, một số

lượng tử vong nhất định sẽ xảy ra mỗi năm, với độ chính xác tuyệt đối. Thực tế này, cộng với lãi suất thu được từ phí bảo hiểm, sẽ là nhân tố quyết định để công ty tính toán chi phí bảo hiểm nhân thọ mỗi năm.

Luật quân bình cũng áp dụng cho việc tạo lập danh mục đầu tư. Trong số các công ty, chắc chắn sẽ có một số công ty nhất định thành công. Các định chế tài chính có thể lựa chọn để đầu tư vào một số lượng đủ các công ty này để Luật quân bình có thể được áp dụng. Việc này sẽ cung cấp một mức độ bảo đảm có thể chấp nhận được cho khoản đầu tư và cũng sẽ là một khoản lãi đảm bảo có được từ khoản đầu tư đó. Do đó, bằng cách áp dụng Luật quân bình, các tổ chức tài chính có thể đầu tư tiền một cách hiệu quả và khoa học hơn.

Hầu hết các rủi ro tín dụng cũng được tính toán dựa trên Luật quân bình. Trong một số rủi ro tín dụng nhất định, một số lượng nhất định sẽ luôn có mức điểm tín dụng cao và cho lãi.

Trong tất cả các doanh nghiệp, Luật quân bình cũng có thể được áp dụng. Một số người làm kinh doanh có hiểu biết về quy tắc này và có thể mở rộng quy mô của công ty họ một cách nhanh chóng, toàn vẹn và chắc chắn. Những người khác lại áp dụng quy tắc này theo dạng được ăn cả ngã về không và không phải lúc nào họ cũng gặt hái được phần thưởng phong phú và đầy đủ của quy tắc ấy như khi áp dụng nó một cách khoa học.

“Không biết luật không có nghĩa là vô tội” là một câu pháp lý cổ áp dụng cho luật của loài người. Phạm tội với lời biện hộ là do thiếu hiểu biết không khiến cho một người trở nên vô tội. Nguyên tắc tương tự áp dụng cho các quy luật để sáng tạo, ngoại trừ một việc là các luật này chính xác hơn. Không biết gì về các luật này không có nghĩa là không thể làm được gì. Các luật đó vẫn tồn tại từ trước đến nay và đó không phải là lỗi của các quy luật khi mà chúng ta không tận dụng chúng. Luật quân bình là một luật cơ bản của sáng tạo. Áp dụng nó là để thưởng thức thành quả của nó.

Luật quân bình được thể hiện không dưới ba lần trong Kinh Thánh, trong chương thứ 13 của Matthew, chương thứ 4 của Mác và chương thứ 8 của Luca. Trong chương “Dụ ngôn của người gieo giống” nói rõ rằng, Người gieo giống phải gieo hạt giống của mình trước khi anh ta có thể gặt hái được vụ mùa. Có thể một số hạt giống sẽ rơi bên đường; một số sẽ rơi xuống chông gai; một số sẽ lọt vào giữa các tảng đá; nhưng một số sẽ rơi được xuống mảnh đất tốt và mang lại một vụ mùa bội thu gấp trăm lần.

Bí mật của Người gieo giống nằm ở loại hạt giống mà anh ta gieo. Hạt giống phải có chất lượng tốt để bén rễ khi rơi xuống đất tốt. Những gì anh ta gặt hái sẽ có cùng bản chất với những gì anh ta gieo. Nếu anh ta gieo gió, anh ta sẽ gặt bão. Nếu anh ta gieo mùn cưa, anh ta sẽ gặt mùn cưa. Tất cả mọi thứ sẽ tăng lên theo thuộc tính của riêng mình. Vì hạt giống chứa tất cả các yếu tố cần thiết cho cây, do đó, tương tự, ý tưởng phải chứa tất cả các yếu tố cần thiết để ảnh hưởng đến con người. Bạn phải gieo ý tưởng trước khi có thể gặt hái phần thưởng. Bạn phải cho đi trước khi có thể nhận được. Vì vậy, khi bạn gieo giống và khi bạn cho đi, hãy làm điều ấy một cách tự do mà không nên đặt quá nhiều suy nghĩ vào đó. Như Chúa Jesus đã nói, "Nếu hạt giống lúa mì kia, chẳng chết sau khi gieo xuống đất, thì cứ ở một mình. Nhưng nếu chết đi, thì kết quả thu được sẽ rất nhiều." Bạn hãy làm tốt phần việc của mình và hạt giống sẽ tự làm tốt phần của nó.

Hầu hết chúng ta bị cản trở, mất tập trung và chán nản vì chúng ta không có đủ kiến thức nhất định về các quy luật để khiến những nỗ lực của chúng ta hiệu quả. Sự ngờ vực, thiếu chắc chắn và sợ hãi len lỏi vào ý thức của chúng ta. Chúng có xu hướng nhảy từ công việc này sang công việc khác, từ lợi ích này sang lợi ích khác, và cuối cùng chúng ta đều sẽ rơi vào cảm giác mất phương hướng, trống rỗng như bị lừa dối vậy. Khi áp dụng một quy luật tự nhiên, đừng lo lắng hay quá vội vã thay đổi hết những gì bạn đang làm. Hãy nhớ rằng quy luật của tự nhiên không bao giờ suy chuyển. Các luật lệ thống trị vũ trụ là không thể thay đổi. Chúng thể hiện ra trong tự nhiên một cách rất logic. Hãy quan sát cách mọi thứ logic trong tự nhiên tăng trưởng và phát triển. Không có gì là tình cờ. Chúng đều phát triển theo trình tự hợp lý và kết thúc với một thành quả hoàn hảo.

Các quy luật của Thiên Chúa không bao giờ sai. Nếu chúng sai thì mọi thứ sẽ đi ngược lại với quy tắc của Chúa. Điều này là không thể xảy ra. Luật Hấp dẫn có bao giờ sai? Hãy thử thả bất kỳ thứ gì bạn đang cầm trong tay và xem chuyện gì sẽ xảy ra. Quy tắc này liên tục được thể hiện trong thực tế mặc dù có thể bạn không ý thức được. Quy tắc Vật lý, Quy tắc Hóa học, Quy tắc Toán học hoặc bất kỳ quy tắc cơ bản nào của tự nhiên cũng đều sẵn sàng để chúng ta sử dụng. Một người đi chợ có thể hỏi một tá trứng có giá bao nhiêu khi một quả là 6 xu. Ngay lập tức, thông qua Quy tắc Toán học, bạn có thể làm phép tính 12 x 6 và trả lời được câu hỏi của anh ta. Thời điểm bạn ý thức được về các quy luật tự nhiên là thời điểm chúng sẽ xuất hiện trước mặt bạn và sẵn sàng để được bạn ứng dụng vào cuộc sống.

Cho đến thời điểm này, tôi đã cho bạn những minh chứng thực tế về Luật quân bình. Tôi đã định nghĩa quy tắc đó và cố gắng để giải thích một cách khoa học. Từ đây trở đi, tôi sẽ chỉ ra cách thức Luật quân bình vận hành đối với bạn và tôi.

Luật quân bình vận hành như thế nào?

Luật quân bình khi được áp dụng sẽ cho ra kết quả với độ chắc chắn và chính xác tương tự như Quy tắc Toán học. Tôi không chỉ tin vào Luật quân bình, mà hơn thế nữa, tôi biết một sự thật rằng Luật quân bình là có thật và đang được thể hiện trong thực tế. Khi làm phép tính 6 x 12, tôi biết kết quả là 72. Niềm tin vào Quy tắc Toán học khiến Toán trở thành kiến thức ghi nhớ trong não. Việc áp dụng Luật quân bình cũng sẽ trở nên như vậy và bạn có thể áp dụng được ngay quy tắc ấy.

Cách đây nhiều năm, tôi đã thực hiện 1.800 cuộc gọi qua điện thoại. Trong 1.800 cuộc điện thoại đó, tôi không bán được hàng một lần nào. Tôi có mất tinh thần vào lúc đó không? Tôi có nản lòng không? Không hề một chút nào. Tôi đã đưa ra ý tưởng dưới dạng một kế hoạch bán hàng mô tả những lợi ích của bảo hiểm nhân thọ. Tôi đã áp dụng Luật quân bình. Tôi biết rằng Quy tắc này không thể thất bại. Khi tôi làm việc tuân theo nguyên tắc này, tôi không có cơ hội để nghi ngờ. Đó là vì tôi biết rằng, kết quả chắc chắn sẽ đến. Chuyện gì đã xảy ra? Chỉ trong vài ngày, tôi đã như trúng số độc đắc. Doanh số của tôi tăng theo cấp số nhân. Có phải Luật quân bình đã đền đáp cho công sức của tôi? Trong vòng chưa đầy một tháng, tôi đã nhận được hơn 2 đô la cho mỗi cuộc điện thoại. Ngoài ra, tôi đã nhận được lương thưởng ít nhất là nhiều hơn 2 đô.

Trong lĩnh vực bán hàng, Luật quân bình rất chính xác về số lượng cuộc gọi cần thiết cho việc bán hàng. Nó chắc chắn yêu cầu bạn trồng ý tưởng, nhưng nó không quy định phương pháp sử dụng. Trên thực tế, Luật quân bình hoàn toàn thờ ơ với phương pháp bạn sử dụng để đưa nó vào ứng dụng. Với kinh nghiệm bán hàng, tôi luôn sử dụng điện thoại. Tôi thấy phương pháp này là nhanh nhất, thực tế, hiệu quả nhất, khả thi nhất và khoa học nhất để thực hiện một ý tưởng cho nhiều người nhất trong thời gian ngắn nhất. Đây là phương tiện nhanh nhất và trực tiếp nhất để đưa ra một ý tưởng theo cách được cá nhân hóa và do đó, đáp ứng các yêu cầu cần thiết cho Luật quân bình để vận hành.

Khi áp dụng Luật quân bình trong lĩnh vực bán hàng, việc xác định kết quả mà bạn mong muốn là vô cùng cần thiết. Luật quân

bình không có mục tiêu bạn mong muốn cho đến khi quyết định được đưa ra. Sau khi có quyết định, luật sẽ đi vào hoạt động để hoàn thành mục tiêu đó. Số lần bạn đưa ra ý tưởng về sản phẩm hoặc dịch vụ là số lần xác định mức độ thường xuyên của việc trình bày ý tưởng đó sẽ thưởng cho bạn.

Hầu hết mọi người bán hàng trên cơ sở hoa hồng hoặc tiền lương. Nếu bạn làm việc trên cơ sở tiền hoa hồng, hãy đặt một giá trị tiền mặt xác định cho mỗi cuộc gọi. Nếu bạn nhận theo cơ sở mức lương, hãy ước tính số lượng cuộc gọi bạn muốn thực hiện để hoàn thành việc bán hàng được giao. Hãy ghi chép lại quá trình và để Luật quân bình hoạt động.

Theo kinh nghiệm của riêng tôi, tôi luôn đặt giá trị 2 đô la cho mỗi cuộc điện thoại. Do đó, nếu tôi thực hiện 50 cuộc gọi trong một ngày, tôi biết tôi sẽ kiếm được 100 đô la. Để minh họa cho thực tế này, bạn có thể sẽ hứng thú với câu chuyện sau đây. Vào tháng 6 năm 1947, tôi bắt đầu vận hành Luật quân bình trên cơ sở này. Vào cuối tháng 12 năm 1947, tôi thấy rằng tôi đã thực hiện 3.000 cuộc gọi điện thoại và Luật quân bình trả cho tôi không chỉ 2 đô la mỗi cuộc gọi, hơn thế, quy tắc này còn thưởng cho tôi một khoản tiền thưởng đáng kể nữa.

Bạn có thể sẽ thắc mắc, "Luật quân bình có áp dụng cho giữa những người lạ với nhau không?" Mặt trời có phân biệt người này với người kia để chiếu sáng cho ai hơn không? Luật quân bình cũng vậy, và một khi được đưa vào hoạt động, nó sẽ hoạt động như một nam châm. Nó thu hút và hấp dẫn tất cả những điều bạn mong muốn. Hãy ghi nhớ dụ ngôn về người gieo giống - người đã luôn luôn đặt niềm tin vào những hạt giống tốt. Giá trị và lợi thế của sản phẩm hoặc dịch vụ và ý nghĩa của chúng đối với khách hàng tiềm năng chính là hạt giống bạn gieo. Để đưa ra những ý tưởng được xây dựng trong một kế hoạch bán hàng và truyền tải chúng với niềm tin và sự chắc chắn tuyệt đối đến một số khách hàng tiềm năng nhất định, bạn cần đưa Luật quân bình vào hoạt động. Bạn có nghĩ phản ứng về những ý tưởng này sẽ dễ dự đoán? Chắc chắn là có rồi. Không có gì chắc chắn để dự đoán hơn phản ứng bạn sẽ nhận được từ một số người nhất định khi bạn trình bày với họ những ý tưởng đã được cá nhân hóa. Một hành động tích cực luôn nhận được một phản ứng tương ứng. Phản ứng này có thể là thuận lợi hoặc không thuận lợi. Nếu nó thuận lợi, bạn cần phải hành động thật nhanh và nắm bắt cơ hội. Nếu không thuận lợi, bạn nên quên nó đi và thử một lần nữa.

Bạn đang tìm kiếm một công việc? Bạn có muốn một mức lương

cao hơn? Bạn có muốn cải thiện nghề nghiệp hiện tại của mình? Áp dụng Luật quân bình và nó có thể là một lợi thế quyết định mang lại thành quả cho bất kỳ tình huống nào mà bạn muốn. Làm thế nào để đạt được điều này? Hãy xây dựng ý tưởng về những gì bạn muốn thực hiện. Bắt đầu áp dụng những ý tưởng này. Tiếp tục cố gắng. Hãy tin rằng Luật quân bình đang vận hành cho bạn và thông qua quá trình loại bỏ sự ngẫu nhiên, quy tắc đó đang giúp bạn đạt được mục tiêu. Do đó, bằng cách kiên trì, những nỗ lực của bạn sẽ được trao thưởng và những gì bạn đang tìm kiếm sẽ tự động thể hiện trong những trải nghiệm của bạn.

Khi áp dụng Luật quân bình, hãy cố gắng kiên nhẫn. Nếu bạn rung một cành táo còn xanh thì sẽ chẳng có quả táo nào rơi xuống. Ngược lại, khi rung cành táo đã chin, chắc chắn quả ngọt sẽ rơi xuống. Ngoài ra, hãy nhớ tới hạt lúa - "trước tiên là lưỡi kiếm, sau đó là tai và sau đó là hạt lúa tròn đầy trong tai." Luật quân bình không thể bị ép buộc hoặc đẩy nhanh. Khi các yêu cầu dần dần được đáp ứng, quy tắc sẽ vận hành với độ chính xác tuyệt đối. Không có gì có thể buộc quy tắc tự đi vào hành động, và không có gì có thể ngăn được quy tắc hành động.

Luật quân bình sẽ trả công cho bạn theo tỷ lệ tương ứng với giá trị mà bạn tự đặt ra cho nó. Nếu bạn đòi hỏi ít, nó trả ít. Nếu bạn đòi hỏi nhiều và đặt mục tiêu xứng đáng, nó sẽ luôn đáp ứng tiêu chuẩn của bạn. Người xưa có câu: "Tại sao cần một núi người, khi chỉ cần một con chuột?"

Đặt vào Luật quân bình những gì bạn muốn. Hãy yêu cầu nó, tìm kiếm, và đòi hỏi những mong muốn đó một cách khiêm tốn và chân thành, sau đó theo đuổi nhu cầu đó bằng niềm tin, với sự kiên trì và quyết tâm cho đến khi bạn đạt được mục tiêu của mình.

N. W. Ayer, một trong những người làm quảng cáo vĩ đại nhất mà đất nước này từng nuôi dưỡng, đã có một khẩu hiệu tuyệt vời: "Giữ vững niềm tin vĩnh cửu sẽ mang lại thành công". Một số người nghĩ rằng điều này ngụ ý một hình thức nô lệ. Tôi nghĩ có lẽ ông Ayer đã đề cập đến Luật quân bình. Một chuỗi các ý tưởng đưa vào hoạt động cùng với Luật quân bình sẽ mang lại kết quả. Một ý tưởng một khi được bắt đầu sẽ đẩy nhanh quá trình hoạt động của các ý tưởng khác, từ đó hình thành một chuỗi ảnh hưởng và cuối cùng thông qua Luật quân bình, các ý tưởng sẽ mang lại thành công.

Khi áp dụng Luật quân bình, hãy nhớ, bạn không kiểm soát được

phần thưởng hoặc nguồn của phần thưởng. Luật quân bình sẽ thưởng cho bạn từ những nơi mà bạn không ngờ tới nhất và theo cách bất ngờ nhất. Là một nhân viên bán hàng, bạn có thể chỉ thích thú với việc các cuộc bán hàng được diễn ra suôn sẻ. Nhìn bề ngoài, tiềm năng này có vẻ sẽ không thể thất bại. Chuyện gì xảy ra? Khách hàng tiềm năng không mua hàng của bạn? Tại sao ư? Vì anh ta là con người. Mặt khác, Luật quân bình không thể thất bại và những gì bạn nghĩ chỉ là một "tiềm năng" có thể biến thành một vụ mua bán tốt. Nguyên tắc này cũng áp dụng cho những người đang tìm kiếm một công việc, một mức lương lớn hơn hoặc muốn cải thiện công việc. Phần thưởng sẽ đến từ những nguồn ít mong đợi nhất.

Luật quân bình không giống như luật nhân tạo. Nó không thể được thay đổi, chỉnh sửa hoặc sửa đổi. Không có gian lận, không lừa đảo và không có nghệ thuật lừa dối nào có thể buộc nó phải vận hành hoặc khiến nó thất bại. Luật quân bình chỉ có thể được đưa vào hành động bằng suy nghĩ tập trung. Mục đích thực sự của Luật quân bình là để cung cấp cho bạn một kế hoạch hành động nhất định với sự đảm bảo tuyệt đối rằng việc áp dụng năng lực của bạn sẽ không thể không tạo ra kết quả. Sự đảm bảo này mang đến cho bạn sức mạnh và quyết tâm làm việc.

Những kinh nghiệm mà tôi đã liệt kê không phải là ý kiến hay lý thuyết về Luật quân bình. Chúng chính là Luật quân bình trong thực tế. Quy tắc này không cần một nơi thuận lợi hoặc thời gian thuận lợi để hoạt động. Quy tắc đó sẽ hoạt động đối với bất cứ ai, bất cứ lúc nào, hoặc bất cứ nơi nào. Nó đòi hỏi sự tập trung và ứng dụng, những điều này sẽ kích thích bạn tư duy nhanh hơn. Nhiều ý nghĩ và ý tưởng mang tính xây dựng sẽ đến với bạn khi bạn bắt đầu áp dụng Luật quân bình. Khả năng thể hiện những suy nghĩ và ý tưởng này của bạn sẽ tăng lên khi bạn cần đến chúng. Sở trường của bạn về việc áp dụng Luật quân bình sẽ mang lại cho bạn nhiều hứng thú hơn và đồng thời nhiều tiền hơn trong cuộc sống. Luật quân bình sẽ mang lại cho bạn sự giàu có.

Chương 23

XÁC ĐỊNH CHỖ ĐỨNG CỦA BẠN TRONG CUỘC SỐNG

Một ngày nọ, khi đọc lướt qua tờ báo Chủ nhật, mắt tôi ngay lập tức bị cuốn hút vào bức tranh của một lớp tốt nghiệp thuộc một trong những trường đại học lớn. Tôi đã ngồi phân tích bức tranh đó. Khuôn mặt của những chàng trai trong bức tranh dường như không chắc chắn. Không phải thiếu chắc chắn về cuộc sống hay tương lai của họ, mà là vai trò họ có thể đảm nhận trong tương lai. Những chàng trai dường như đang cảm thấy bế tắc. Có phải họ đang phân vân không biết có nơi nào phù hợp với mình? Có phải họ tự hỏi, làm thế nào để sử dụng hiệu quả nhất tài năng và năng lực của bản thân để đóng góp được nhiều nhất và hữu ích nhất cho xã hội?

Bạn có đang ở đúng nơi không?

Không chỉ các chàng trai tốt nghiệp từ các trường đại học và cao đẳng, mà hàng ngàn người khác ngoài kia vẫn luôn tự hỏi liệu họ có ở đúng nơi không. Liệu tôi có phải là một chốt vuông khi ổ khóa là một lỗ tròn, hay tôi là một chốt tròn trong một lỗ vuông? Tôi có đang tận dụng hết tài năng của mình không? Các khả năng của tôi có đang được định hướng đúng không? Liệu có nghề nghiệp hoặc công ty nào khác mà tôi có thể thể hiện bản thân hiệu quả hơn không? Liệu những nỗ lực của tôi đang được đánh giá đầy đủ? Đây là những câu hỏi điển hình mà hầu hết mọi người đều tự hỏi. Hầu hết mọi người đều tìm kiếm hoặc cố gắng cải thiện vị trí của mình trong cuộc sống. Anh ấy muốn một nơi có ánh mặt trời, nơi kiến thức và kỹ năng của anh ấy có thể được áp dụng một cách hiệu quả và nơi mà sự đoàn kết, hài hòa và yên tâm ngự trị.

Liệu có tồn tại một hệ thống hoặc một hướng dẫn để giúp mọi người tìm thấy vị trí thực sự của họ trong cuộc sống không? Có nhất thiết phải vấp ngã và cố gắng ở mọi nơi mà không có mục tiêu xác định không? Sau khi suy nghĩ nhiều về chủ đề này, tôi đã tạo nên năm bước để giúp bạn. Thực hiện năm bước này và bạn sẽ ở đúng vị trí của bạn trong cuộc sống.

1. Nắm bắt khả năng của bạn

Nếu bạn định tham gia một doanh nghiệp, điều hợp lý và thiết thực đầu tiên cần làm là điều tra toàn bộ thông tin về nơi đó. Bạn nên khảo sát vị trí hiện tại của doanh nghiệp, kiểm tra tòa nhà, kiểm kê kho, thẩm định đồ đạc, liệt kê tài sản của doanh nghiệp và lập bảng tính toán các khoản nợ của doanh nghiệp. Bạn nên lặng lẽ phân tích những dữ liệu này một mình. Hãy hình dung doanh nghiệp trong mối quan hệ với khách hàng. Bạn sẽ nghiên cứu nhu cầu và mong muốn của nó, và đưa ra tầm nhìn để cung cấp cho những như cầu đó. Mong muốn chính của bạn sẽ là cung cấp một dịch vụ tốt cho khách hàng và kiếm được lợi nhuận hợp lý cho bản thân. Bạn cũng sẽ nghiên cứu các cơ hội của doanh nghiệp, tìm ra các phương pháp để cải thiện và nỗ lực để nhận ra, đánh giá cao khả năng của doanh nghiệp.

Nguyên tắc tương tự áp dụng cho chính bạn. Bạn, ở một khía cạnh nào đó, là một thương gia, và doanh nghiệp của bạn kinh doanh khả năng của bạn. Khi bạn mua cuốn sách này, nó đã trở thành một đối tác thầm lặng của bạn. Bằng cách sử dụng nội dung của nó kết hợp với doanh nghiệp của bạn, không có giới hạn nào về nơi bạn có thể đến.

Vị trí trung tâm khả năng của bạn là trong nghề nghiệp của bạn. Vấn đề không phải nó là gì, hoặc nó nằm ở đâu, vì nó có khả năng cải tiến và mở rộng không giới hạn.

Tòa nhà mà bạn làm việc chính là cơ thể của bạn. Nó phải được duy trì và gìn giữ trong tình trạng tốt nhất. Nó phải được cho ăn tốt và chăm sóc tốt. Nó cung cấp năng lượng để thực hiện và mang lại sức sống cho năng lực của bạn. Cơ thể cung cấp điều kiện đủ để bạn có thể làm việc với hiệu quả cao. Hãy giữ nó trong tình trạng tốt bằng cách áp dụng các nguyên tắc trong Chương 9 - "Làm thế nào để nhân đôi năng lượng của bạn?"

Kho hàng hóa của bạn đại diện cho suy nghĩ của bạn. Bạn có đang giữ những suy nghĩ tiêu cực khiến khách hàng muốn quay lưng và đi mất không? Bạn có đang sử dụng những suy nghĩ tích cực để

tăng doanh thu và để thực hiện mong muốn của bạn? Hãy đọc lại Chương 1: "Lẽ ra đó là bạn".

Bạn có đang sử dụng hết tất cả dự trữ của bạn trong tầng hầm? Bạn có mang nó ra và trưng bày cho mọi người biết những gì bạn có không? Bạn có thể tận dụng hết những nguồn tài nguyên còn đang lưu trữ dưới tầng hầm bằng cách đọc lại Chương 3 - "Bạn có đang chìm dưới nước?"

Bạn có quan sát nhu cầu của khách hàng không? Bạn có tập trung vào các phương pháp và kế hoạch để đáp ứng những nhu cầu đó không? Bạn có nhớ tên của khách hàng một cách chính xác và bạn có thể nhớ lại giao dịch cuối cùng với họ không? Bạn có tìm hiểu trước những mong muốn của họ và suy nghĩ làm thế nào để thỏa mãn được chúng không? Bạn có khuấy động một chút Thành phần Vô giá trong bạn mỗi giờ trôi qua không? Điều đó sẽ giúp khách hàng của bạn có thể biết giá trị thực của bạn và lan truyền tên của bạn với những người hàng xóm của anh ấy. Chương 5 - "Làm sao để khởi tạo khả năng tư duy và xây dựng?" đã liệt kê tất cả những điều này và cho bạn biết cách sử dụng chúng khôn ngoan nhất.

Bạn có sử dụng các từ ngữ đúng trong việc trình bày khả năng của bạn để khách hàng có thể hoàn toàn tự tin và hiểu biết đầy đủ về những gì bạn có thể làm cho anh ta không? Chương 11 "Chìa khóa thành công" đã cho bạn biết làm thế nào.

Bạn có nhiệt tình với doanh nghiệp của bạn không, và bạn có thể tạo ra sự nhiệt tình trong chính bạn và cả trong khách hàng không? Hãy đọc Chương 13 - "Tạo nên đam mê".

Bạn có thiếu niềm tin vào việc kinh doanh? Liệu những tài nguyên của bản thân bạn có đang hao mòn dần đi? Hãy đọc "Điều thú vị nhất trên thế giới" và xem doanh nghiệp của bạn tiến bộ lên như thế nào.

Bạn có đang sử dụng toàn bộ ý tưởng của mình để cải thiện tài nguyên của bản thân, kích thích sự quan tâm mua hàng từ người khác và mở rộng kinh doanh không? Những ý tưởng mới về những điều phổ biến thường thu hút sự chú ý và khơi dậy lợi ích mua hàng trong khách hàng. Hãy đọc "Hô biến ý tưởng thành tiền" - Chương 16.

Bạn có lo lắng về tương lai của doanh nghiệp không? Bạn có lo ngại về sự thiếu hụt trong tài nguyên của bản thân? Bạn không

chắc chắn và nghi ngờ về tình huống hiện tại? Sự an tâm của bạn đang bị nhiễu loạn? Hãy xem lại Chương 18 - "Tận dụng hiện tại".

Bạn có kiểm tra đồ đạc của bạn gần đây? Còn những phương tiện để trưng bày hàng hóa của bạn thì sao? Lời nói, giọng nói và cách cư xử của bạn là đồ đạc tốt nhất bạn có. Một cuộc đại tu tốt sẽ cải thiện chúng. Nó sẽ giúp bạn hiển thị cổ phiếu của bạn, giúp khách hàng dễ hiểu và có đầy đủ thông tin trong những gì bạn nói. Xem lại "Làm thế nào để cải thiện ngôn ngữ, giọng nói và tác phong của bạn?" trong Chương 17.

Bạn là một thương gia giỏi. Bạn có một danh tiếng tuyệt vời. Câu lạc bộ Rotary muốn biết làm thế nào mà bạn làm được điều đó. Bạn được yêu cầu làm một bài phát biểu. Bạn có thể làm được. Hãy đọc "Phát biểu thế nào mới đúng?" - Chương 19.

Bạn có muốn kinh doanh nhiều hơn không? Bạn có muốn thu hút nhiều khách hàng hơn? Bạn có muốn mọi người đối xử tốt hơn với bạn? Bạn có muốn mở rộng dịch vụ của bạn không? Chương 21 - "Làm thế nào để được chú ý và có được thứ mình muốn?" cho bạn biết cách thực hiện điều đó.

Hàng hóa của bạn được trưng bày mọi lúc không? Bạn có thể hiện năng lực của mình với số lượng người lớn nhất để tăng số lượng khách hàng không? Luật quân bình không bao giờ thất bại. Hãy đọc "Luật quân bình có thể khiến bạn trở nên giàu có" - Chương 22.

Nếu bạn tận dụng khả năng của mình trong phần phân tích này và sử dụng các chương của cuốn sách để huấn luyện và định hướng bản thân, bạn sẽ vô cùng sắc sảo ở bất kỳ góc độ nào. Bạn sẽ có không giới hạn một số lượng vốn tài năng trong bản thân và thặng dư đủ để vượt qua bất kỳ cơn bão nào. Vị trí của bạn trong cuộc sống sẽ được an toàn.

2. Luyện tập tính tự lực

Một ngày nọ, tôi đang đi dạo trong rừng. Tôi đến một cái cây rất đẹp và ngắt một chiếc lá. Tôi quan sát hình dạng, kích thước, màu sắc và những đường vân chạy trên mặt lá. Trong đối xứng và thiết kế, không nghệ sĩ nào có thể bắt chước vẻ đẹp của chiếc lá. Trong kết cấu và xây dựng, không nhà điêu khắc nào có thể so sánh được với sự hình thành chiếc lá. Mỗi dòng từ gốc đến ngọn đều có vị trí của nó. Đó là một biểu hiện của sự hoàn hảo, đỉnh cao của chất lượng. Từ cùng một cây, trên một nhánh gần đó, tôi ngắt một

chiếc lá khác. Trên cây, vẻ ngoài của nó giống hệt với cái mà tôi vừa kiểm tra. Khi còn gắn ở trên cây, tôi không thể phân biệt được chúng. Tuy nhiên, khi đặt những chiếc lá đó cạnh nhau và so sánh, tôi lập tức phát hiện ra một sự khác biệt quyết định. Mỗi chiếc lá đều hoàn hảo, và mỗi chiếc đều có hình dạng, kích thước, màu sắc, đường nét riêng. Tôi ngắt thêm hàng chục lá khác và, khi phân tích kỹ, tôi thấy mỗi lá có một đặc điểm riêng.

Tôi bắt đầu nghiên cứu về cây. Ở cự ly gần, hình dáng chung của hai cây gần như giống nhau. Tôi đi được vài bước và nhìn vào những cái cây đó. Tôi phát hiện ra một sự tương phản quyết định trong đường viền của chúng. Tôi đã kiểm tra các nhánh, cành cây và vỏ của những cây đó: Tất cả đều mang một sự tương đồng nổi bật và cũng là một sự tương phản nổi bật. Những cái cây, giống như những chiếc lá từ cây, có một cá tính riêng.

Việc mô tả phân tích của cây và lá đã đưa ra một nguyên tắc cơ bản thể hiện sự tự lực cá nhân. Sự tự lực cho những cái cây sức mạnh để tiếp tục phát triển và hấp thụ tất cả các lực lượng xung quanh chúng với khả năng thực hiện các quy luật tự nhiên. Vẻ ngoài của mỗi cây và mỗi lá cho thấy một kết quả hoàn hảo về sức khỏe, sự hài hòa, thống nhất và thịnh vượng.

Tất cả các loài động vật đều tuân theo thuyết tự lực. Chúng hành động theo bản năng tự nhiên của mình vì đó là động lực căn bản và tự nhiên giúp chúng sinh sôi, nảy nở. Bản năng tự nhiên giúp chúng có thể hành động mà không cần có lý tưởng sống và điều này là cần thiết cho sự tồn tại, bảo tồn và phát triển của chúng. Bằng cách tuân thủ bản năng này, chúng được nuôi dưỡng, duy trì, sinh trưởng trong môi trường sống tự nhiên của chúng và sống một cuộc sống trọn vẹn, đầy đủ.

Tất cả các loài chim và gà đều theo bản năng tự nhiên của chúng, chúng cũng săn mồi, ăn, nuôi dưỡng và duy trì, sinh trưởng nhờ vào định hướng có sẵn trong gen hướng dẫn cho chúng những việc cần làm và cách để làm.

Tất cả mọi thứ trong tự nhiên đều là minh chứng cho sức mạnh của sự tự lực. Quan sát các hành vi của thực vật, cây cối, chim, gia cầm, động vật, cá và côn trùng có thể trở thành nguồn cảm hứng cho mọi người để thực hành tự lực. “Quan sát hoa loa kèn trên các cánh đồng mà xem. Chúng không tàn, chúng cũng không xoay chuyển, và Solomon trong tất cả vinh quang của ông đều mạnh mẽ như những bông hoa này.” Hãy quan sát con chim cổ đỏ làm một cái tổ trong sân sau của bạn, khi nó bay đi về phía nam vào

tháng 11 và quay lại tổ cũ của mình vào mùa xuân tiếp theo. Hãy quan sát chim bồ câu di chuyển xa một ngàn dặm khỏi tổ của mình. Khi được thả ra mà không có la bàn hay biểu đồ, nó sẽ bay vòng quanh một lát, và sau đó sẽ tìm được hướng để quay trở lại nhà của mình. Quan sát cá hồi sau nhiều năm lênh đênh trên biển trở về chính xác con sông nơi nó được sinh ra. Hãy quan sát một con ong ở năm dặm xa khỏi tổ của nó (tương đương với một ngàn dặm cho một người) tìm đường bay về tổ với phấn hoa vừa tìm được. Hãy quan sát con ngựa trên đường vào một đêm tối nhất. Hãy quan sát gấu ngủ đông. Hãy quan sát con chó không cần bản đồ hướng dẫn, hoặc bảng chỉ đường, đánh hơi thấy đường về nhà từ một ngàn dặm. Đừng quên đi tế bào mà từ đó bạn sinh ra. Đây chỉ là một vài ví dụ, danh sách này dài vô hạn. Điều này hẳn đã chứng minh rằng Thiên Chúa, Trí thông minh tối cao của Vũ trụ đã cung cấp tất cả mọi thứ cho mọi sinh vật, bao gồm cả con người.

Chúa biết việc của Ngài. Chúa không phạm sai lầm. Mọi thứ do Ngài tạo ra đều có một vị trí, nếu không nó sẽ không được tạo ra. Bạn có một vị trí. Bạn là một cá thể của Chúa. Dấu vân tay của bạn chứng minh điều này. Trong số hàng triệu dấu vân tay được ghi nhận, không có hai cái nào giống nhau. Dấu vân tay của bạn phân biệt bạn. Bạn là một thực thể hoàn hảo sở hữu tất cả các phẩm chất và thuộc tính để trở thành một cá thể hoàn hảo. Bạn không thể bắt chước dấu vân tay của người khác và bạn cũng không thể lấy được khả năng của người khác. Bạn phải dựa vào chính bạn. Bạn phải tự lực.

Tự lực là gì? Đó là sống và làm việc dựa vào nguồn tinh thần, phán đoán và khả năng của chính bạn. Đó là sự tin tưởng tuyệt đối vào sự toàn vẹn của tâm trí bạn. Tính toàn vẹn là chất lượng của sự hoàn thiện. Đó là sự độc lập của cá nhân và giúp bạn nhận ra rằng không có phần nào có thể tách rời khỏi cơ thể bạn. Bạn đã có những gì mà bạn cần bất cứ lúc nào hoặc bất cứ nơi nào. Tất cả những gì bạn phải làm là dựa vào những thứ mình có. Suy nghĩ, nói và hành động dựa vào những niềm tin tiềm ẩn của bạn và chúng sẽ là phương tiện để gây ảnh hưởng đến tất cả con người xung quanh bạn. Tự lực là sức mạnh để tin vào suy nghĩ của chính bạn và hành động như thể bạn không thể thất bại.

Phương pháp thông thường và thủ tục chính thống là những cuốn sách hướng dẫn tuyệt vời nhưng lại là những giáo viên rất nghèo. “Không ai có thể dạy loài người thứ anh ta làm tốt nhất ngoài Đấng Tạo Hóa.” Từ xa, tôi có thể nghe thấy âm thanh của một chú chim. Các nốt to, rõ ràng, sự sắp xếp tinh tế của giai điệu

và cao độ hòa quyện của âm thanh du dương, ngọt ngào. Đó là cội nguồn âm nhạc của thiên nhiên. Tôi dừng lại. Các chú chim chưa bao giờ phải học qua các trường lớp về thanh nhạc. Câu chuyện này hẳn đã cho bạn một bài học về tính tự lực.

Sẽ có những tình huống phát sinh theo thời gian khiến bạn cảm thấy thực sự cần đến sự tự lực. Các điều kiện phải được đáp ứng ngay lập tức. Bạn hoặc chìm hoặc bơi được về bờ. Tôi đã gặp nhiều tình huống như thế ày trong việc bán hàng qua điện thoại. Sau đây là một ví dụ tốt về tính tự lực.

Tôi đã gọi điện cho một thương nhân rất giàu có, người mà tôi chưa bao giờ gặp trực tiếp. Thư ký của ông ta trả lời điện thoại và cô ấy hỏi rất nhiều thông tin cá nhân của tôi như tên, lịch sử, phả hệ, trình độ kinh doanh và cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng, cô ấy muốn biết tôi muốn nói gì với ông Woolman. Tôi trả lời cô ấy một cách thẳng thắn rằng tôi gọi cho ông Woolman về một kế hoạch bảo hiểm nhân thọ. Đó là tuyên bố tích cực của thực tế để kết nối tôi với ông Woolman. "Đây có phải là ông J. Edgar Woolman?" Tôi đã hỏi. "Phải rồi, có chuyện gì vậy?" Sau đó, với một giọng nói êm dịu nhưng chắc chắn, tôi kể câu chuyện của mình. Ông đã chăm chú lắng nghe và khi tôi nói xong, ông nói: "Tôi không hứng thú." Tôi chấp nhận tuyên bố của ông ấy. Sự tự lực đến với tôi, nhắc nhở tôi rằng để có thể thuyết phục ông ấy dễ hơn, tôi cần biết ngày sinh của ông ấy và gửi được kế hoạch của tôi dưới dạng tóm tắt. Tin rằng sự thận trọng là mặt tốt của lòng tự trọng và những lời hay sẽ thổi bay ý xấu, tôi nói với ông ta rất nhẹ nhàng rằng: "Ông Woolman, tôi chưa bao giờ gặp ông, nhưng tôi biết ông cũng giống như tất cả các doanh nhân giỏi khác. Tôi biết ông là một người tốt. Vì vậy, ông Woolman, tôi muốn ông hãy cho tôi một ân huệ đơn giản. Tôi muốn ông cho tôi biết ngày sinh của ông." Ông ấy trả lời: "Tôi không nghĩ mình nên đưa ngày sinh cho một người lạ, qua điện thoại." Sự tự lực trong tôi nói: "Ông Woolman, ông có thể cho tôi vay ngày sinh của ông trong vài ngày không?" Ông cười trả lời: "Ngày 15 tháng 8 năm 1905."

Một vài ngày sau đó, tôi đã gửi đi kế hoạch được chỉnh sửa riêng cho ông Woolman. Ông ấy thích kế hoạch đó. Kết quả của câu chuyện qua điện thoại đó là, sử dụng nguyên tắc tự lực, tôi đã bán cho ông ấy chính sách bảo hiểm nhân thọ trị giá một trăm ngàn đô la.

Con người được sinh ra với một bản năng, bản năng tự bảo tồn. Khi anh ta có được sức mạnh của ý nghĩ có ý thức, anh ta đã thay

đổi tên của bản năng thành trực giác, nhưng anh ta không thay đổi nguồn gốc, mục đích, chất lượng hoặc sức mạnh của nó. Trực giác có thể được định nghĩa là sự nhận thức ngay lập tức không có chủ ý, không có ý thức hoặc lý do cụ thể. Đó là kiến thức sẵn có từ bên trong mỗi con người, giúp con người có thể hành động trong trường hợp khẩn cấp, để khắc phục thảm họa hoặc để tránh tai họa. Tôi thích nghĩ về trực giác như là đường dây trực tiếp để đến với Chúa. Thông thường, linh cảm sẽ tự xuất hiện. Đôi khi một linh cảm sẽ cho bạn biết phải làm gì ngay lập tức.

Đi theo linh cảm của mình, tôi trở lại ba mươi năm trước. Tôi đang đi dọc miền Nam để bán sơn và vật liệu lợp mái. Trong khu vực của tôi, có một đại lý trung gian phụ trách cung cấp cho năm mươi nhà máy bông khác nhau. Tôi gọi đến văn phòng của anh ấy và một phụ nữ trẻ đã lấy thẻ mẫu của tôi. Một phút sau cô ấy quay lại, và đưa ra một đồng xu để trả cho chiếc thẻ của tôi. Linh cảm đến. Tôi đã gửi một thẻ khác với thông điệp rằng hai thẻ mới có giá là một xu. Tôi đi xuống hành lang thì cô gái trẻ hét to gọi tôi lại từ đằng sau. Cô ấy bảo trưởng đại lý muốn gặp tôi. Tôi đi vào văn phòng của anh ta. Tôi nói với anh ta rằng tôi là người thật thà và không muốn lừa dối anh ta. Nhờ nghe theo một chút linh cảm, tôi đã nhận được đơn đặt hàng cho một số lượng lớn vật liệu.

Tự lực là một trong những nguyên tắc cơ bản của sự tồn tại. Nó phát triển tính cách và sẽ giúp bạn hoàn thiện bản thân, mà hoàn thiện bản thân tức là hoàn thiện vị trí của bạn trong cuộc sống. “Để cải cách một quốc gia, cải tổ một thế giới, sẽ không có người nào bắt đầu ngay từ những việc lớn, người thông minh sẽ biết rằng cải cách vững chắc và kỹ lưỡng mới là bắt đầu và hoàn thiện chính mình là bước đầu tiên.”

Hãy lấy một tờ 1 đô la và lật mặt xanh lên. Ở phía bên trái của tờ tiền này, bạn sẽ thấy một kim tự tháp, và ngay phía trên kim tự tháp là một hình tam giác, hoặc một phần chưa hoàn thành của kim tự tháp. Hãy nhìn vào con mắt phát sáng ra từ tam giác đó, bạn sẽ có cảm giác con mắt đó gần như đang lên tiếng. Con mắt trong hình tam giác tượng trưng cho Con mắt Toàn diện và Toàn năng của Chúa. Tam giác đó đại diện cho đỉnh cao của sự hoàn hảo. Trên tam giác là cụm từ Latin “Annuit Coeptis”, được dịch là “Chúa nhìn với sự ưu ái”.

Hình tam giác đó tượng trưng cho phẩm giá cá nhân của con người, và công nhận tính toàn vẹn cá nhân của mỗi con người. Đó là một di sản truyền thống đảm bảo cho mọi người dân Mỹ quyền hoàn thiện bản thân trong nghệ thuật, thủ công, kinh doanh,

nghề nghiệp, khoa học hoặc trong bất kỳ lĩnh vực nào khác. Mỗi người đều có thể vươn lên dẫn đầu. Di sản truyền thống này được tượng trưng trong con dấu của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ. Điều đó có nghĩa là các quyền cá nhân này được đảm bảo bởi toàn bộ tài nguyên của đất nước Hoa Kỳ. Đó là một biểu tượng khuyến khích sự tự lực. Di sản và quyền này sẽ góp phần giữ lửa cho mọi người có cảm hứng để làm việc. Hoa Kỳ là một đất nước tuyệt vời, nơi một cậu bé nghèo có thể trở thành người đứng đầu lãnh đạo đất nước.

Hãy luôn nhớ những gì Burroughs - nhà tự nhiên học vĩ đại - nói về người bạn Emerson - nhà tiểu luận tiếng tăm: "Nơi anh ấy ở là nơi anh ấy ở cùng với tất cả". Điều này làm cho sự tự lực trở thành hiện thực.

3. Hãy để bản thân tỏa sáng

Bạn đã bao giờ bật đèn trong một căn phòng tối chưa? Bật đèn khiến cho căn phòng hoàn toàn thay đổi mặc dù nội thất không có gì biến chuyển. Điều duy nhất thiếu đi ở căn phòng là ánh sáng. Một chút ánh sáng tạo nên sự khác biệt lớn. Vấn đề không phải là bạn đang ở đâu hay đang làm gì, ngay khi thắp sáng ý thức bên trong, bạn sẽ thắp sáng mọi nơi xung quanh mình.

Cách tốt nhất để thắp sáng vị trí của bạn trong cuộc sống là bật lên ánh sáng của sự Lạc quan. Sự lạc quan xuất phát từ tiếng Latin: "optimus", có nghĩa là "tốt nhất". Nói cách khác, nó nghĩa là đang tìm kiếm điều tốt nhất trong mọi thứ và mọi người.

Người lạc quan đúng. Người bi quan cũng đúng. Người ta nhìn thấy mọi thứ trong ánh sáng. Người ta cũng nhìn thấy được trong bóng tối. Mỗi cái đều có cái đúng của riêng nó. Họ chỉ là đang nhìn thấy mọi thứ từ các quan điểm khác nhau. Người lạc quan nhìn thấy mọi thứ như hiện tại và có thể thiết lập quan hệ đúng đắn của mọi thứ. Người bi quan chỉ nhìn thấy một phần nhỏ của sự vật, và không thể thiết lập mối quan hệ thực sự của mọi thứ. Người lạc quan có kiến thức được khai sáng bởi sự thật. Người bi quan có kiến thức nhưng nó bị mờ đi bởi sự thiếu hiểu biết. Người lạc quan nhìn thấy chiếc bánh rán, người bi quan nhìn thấy cái lỗ ở giữa chiếc bánh.

Lạc quan là suy nghĩ sáng suốt. Nó là một loại vắc xin tuyệt vời để ngăn ngừa thất bại. Lạc quan nghĩa là duy trì cảm giác cân bằng trong tâm trí trước bất kỳ điều gì xảy ra. Có câu ngạn ngữ được dạy bởi Marcus Aurelius nói về sự lạc quan: "Bất cứ điều gì xảy ra

đều xảy ra như cách nó nên xảy ra".

Một người nọ không có một xu dính túi đi vào một nhà hàng. Ông ta gọi một tá hàu biển. Ông là một người lạc quan. Ông hy vọng sẽ tìm được một viên ngọc trai để trả tiền cho những con hàu. Trong con hàu cuối cùng, ông đã tìm thấy một viên ngọc trai trị giá một ngàn đô la. Vậy bạn nghĩ sự lạc quan có đem lại điều tốt không?

Khi bạn đi về phía ánh sáng, bóng tối sẽ ở đằng sau. Khi bạn đi ra khỏi ánh sáng, bóng tối sẽ hiện ra trước mắt. Hãy thực hành và thể hiện sự lạc quan trong công việc của bạn. Luôn luôn đi về phía ánh sáng và nỗ lực để khuyến khích người khác đi cùng với bạn. Hãy để cho ánh sáng của bạn toả sáng. Hãy cắt bấc bằng lòng tốt và đổ thêm dầu của sự lạc quan vào ngọn đèn.

Lạc quan giống như đào một cái hố trên mặt đất, bạn càng đào nhiều đất lên thì hố lại càng to ra. Bạn có thể chia sẻ nó với những người khác, vì sự lạc quan là vô tận. Nó cũng giống như mùi nước hoa ngọt ngào, bạn không thể làm thơm không gian xung quanh trước khi xức nó lên mình. Hãy chia sẻ sự lạc quan với người khác. Hãy hạnh phúc về thành công của họ như thể thành công đó là của chính bạn. Đừng bao giờ đạp một người đã ngã dưới mặt đất hay hùa theo những lời đồn ác ý của người khác. Nếu bạn biết về sai lầm của ai đó, hãy cố gắng giúp họ mạnh mẽ hơn để vượt qua lỗi lầm đó. Luôn luôn nhớ rằng: Hãy để bạn được tỏa sáng.

4. Liên tục tiến lên phía trước

"Con đường ngoài kia còn tốt hơn căn phòng trọ tồi tàn."

Không có gì vĩnh viễn bất biến trên thế giới này, ngoại trừ sự thay đổi. Quy luật này tồn tại ở tất cả mọi nơi. Mọi thứ trong tự nhiên luôn luôn di chuyển. Sự di chuyển có thể cho bạn một bài học quý giá về quy luật của tự nhiên. Quy luật này nói với bạn rằng hãy tiếp tục di chuyển và tiến lên phía trước. Kiệt sức vì làm việc quá nhiều còn hơn là để bản thân rỉ sét ở một góc nhà. Hãy tiếp tục tiến lên phía trước. Như một câu ngạn ngữ cổ đã nói: "Ai làm đất thì có cái ăn". Hãy tiếp tục tiến lên phía trước. Đó mới là cách sống thực sự. Hãy xem những con ong bay từ hoa này sang hoa khác để tìm mật ong mà xem. Hãy quan sát con kiến cần mẫn tìm đường như thế nào. Mọi tế bào trong cơ thể bạn đều luôn trong trạng thái hoạt động. Tất cả mọi thứ xung quanh bạn đang di chuyển, vậy tại sao bạn và tôi dừng lại?

Khi bạn tiếp tục di chuyển, bạn sẽ tiến lên. Cỏ không mọc được

dưới bàn chân đang bước đi. Hãy tiến lên phía trước và hình thành cho mình những thói quen tốt. Hãy biến bi quan và thất bại thành hành động và thành công. Bạn biến suy nghĩ tiêu cực và chán nản thành những suy nghĩ tích cực về sự tự tin và sức mạnh của bản thân. Bạn có thể biến thất bại thành thành công. Bạn có thể nhìn về tương lai với lòng nhiệt thành và những hy vọng.

5. Rèn luyện tính Kiên nhẫn

Một vị vua đang tìm kiếm một câu châm ngôn để làm liều thuốc giải quyết cho mọi rắc rối. Ông mời tất cả những người thông thái trong vương quốc tới để đưa ra một câu châm ngôn. Nhiều câu nói xuất sắc được trình bày và không có câu nào giống câu nào. Nhà vua phân tích từng câu nói một. Mỗi câu đều được nhà vua suy nghĩ và cân nhắc kỹ lưỡng. Trong số những câu nói được đề xuất có một câu đã được nhà vua chọn là thuốc chữa bách bệnh toàn diện nhất cho tất cả các vấn đề trên thế giới. Câu đó là "Cũng giống như lần trước, chuyện này cũng sẽ qua đi thôi".

Câu nói này là bản chất của sự kiên nhẫn. Nó biểu thị sự bình tĩnh và tự tin. Kiên nhẫn là khả năng nhận ra rằng tất cả các điều kiện và tình huống chỉ là tạm thời. Nếu bạn tập luyện nhẫn nhịn và điềm tĩnh, những vấn đề tưởng chừng như khó khăn nhất cũng sẽ tự qua đi. Kiên nhẫn dạy chúng ta biết cười và chịu đựng! Thử thách, khổ nạn, rắc rối, trở ngại, trì hoãn, thất vọng và thất bại chỉ là những cái bóng rình rập, và sẽ ngay lập tức biến mất trong ánh sáng của sự kiên nhẫn. "Sự kiên nhẫn sở hữu linh hồn của bạn."

Trong tất cả các nhân vật lịch sử, có một nhân vật luôn tỏa sáng như một ví dụ chân thực về sự kiên nhẫn - đó là Abraham Lincoln. Trong thời kỳ quan trọng của Nội chiến, khi đất nước sụp đổ và mọi thứ trở nên tồi tệ, Tổng thống Lincoln đã gửi một mệnh lệnh rất quan trọng tới Bộ trưởng Bộ Chiến tranh - ông Stanton. Bộ trưởng Stanton đọc tờ lệnh và xé nó ra thành từng mảnh. Ông nói với người đưa tin rằng ông ta sẽ không tuân theo mệnh lệnh, và Lincoln là một kẻ ngu ngốc khi dám đưa ra mệnh lệnh đó. Tin nhắn đã chuyển tới Lincoln. Tổng thống Lincoln nói: "Nếu Stanton gọi tôi là một kẻ ngu ngốc thì hẳn tôi đúng là một kẻ ngu ngốc rồi. Tôi sẽ qua đó gặp ông ta." Tổng thống khoác cánh tay rộng lớn của mình lên vai Bộ trưởng Stanton và cầu xin sự hợp tác của ông ta. Từ đó, Bộ trưởng Stanton là người bạn tốt nhất và là người hỗ trợ đắc lực nhất cho Lincoln. Sự kiên nhẫn đã chiến thắng.

Khi các điều kiện bất lợi đi qua con đường của bạn, sáu dòng này

sẽ an ủi bạn và giúp bạn rèn luyện tính kiên nhẫn. Shakespeare đã viết:

"Tìm ra ngọt ngào trong nghịch cảnh;

Giống như con cóc, xấu xí và độc địa,

Mặc dù đeo một viên ngọc quý trên đầu;

Và đó là cuộc sống khi ta không còn bị ám ảnh

Tìm ra lưỡi trên cây, sách trong những con mương chảy xiết

Bài giảng trên phiến đá và cái tốt trong mọi thứ."

Hầu hết chúng ta có xu hướng quên đi rằng tất cả mọi thứ phải được hoàn thiện một cách từ từ và đòi hỏi sự chi tiết, tỉ mỉ. Cuộc sống được tạo thành từ các chi tiết. Cứ chi tiết này hết lại được nối bằng một chi tiết khác, tất thảy mọi thứ đều như vậy. Hành động nói chuyện là chi tiết từ này nối bằng chi tiết từ khác. Đi bộ cũng là chi tiết, từ bước này đến bước khác. Tất cả các hành vi cá nhân và tất cả các hành vi của dịch vụ đòi hỏi sự chi tiết. Ngôi nhà nơi bạn sống là một khối các chi tiết được xây dựng theo một trật tự nhất định. Cuốn sách này là một loạt các từ được sắp xếp rất chi tiết để trình bày các ý tưởng khác nhau.

Mọi thứ trong tự nhiên đều vận hành thành các chi tiết nhỏ. Mặt trời âm thầm tỏa sáng hết ngày này đến ngày khác, cũng bắt đầu từ những chi tiết. Hãy nghĩ thử xem khối lượng ảnh hưởng của mặt trời khổng lồ như thế nào. Mất hàng triệu dặm để các tia sáng tới được mặt đất và tạo nên một hệ mặt trời hoàn hảo, trong đó có tám hành tinh - Sao Thủy, Sao Kim, Sao Hỏa, Sao Mộc, Sao Thổ, Sao Thiên Vương, Sao Hải Vương và Trái Đất của chúng ta. Mặt trời cung cấp nhiệt và ánh sáng cho cả Hệ Mặt Trời, và với tất cả những nhiệm vụ lớn lao đó mà mặt trời vẫn có thể làm chín quả cà chua ở sân sau nhà bạn.

Leonardo da Vinci đã mất hơn bốn năm để hoàn thành *Mona Lisa*, bức chân dung nổi tiếng nhất thế giới, mặc dù ông từ chối cả lời đề nghị trị giá năm triệu đô la. Với sự kiên nhẫn không mệt mỏi, da Vinci đã chèn từng chi tiết vào bức tranh và nắm bắt được thứ mà chúng ta gọi là "biểu cảm". Sau bốn trăm năm, tác phẩm nghệ thuật bậc thầy này treo trên các bức tường của bảo tàng Louvre và trở thành nguồn cảm hứng cho cả nhân loại.

Một cách để học được sự tỉ mỉ là rèn luyện tính kiên nhẫn. Hãy

học cách để yêu nó. Với thái độ đúng đắn, công việc sẽ trở thành một trò tiêu khiển rất dễ chịu, đặc biệt là khi bạn nhận ra rằng những người khác cũng đang cùng làm với mình. Mỗi nhiệm vụ bắt đầu bằng chi tiết, và kết thúc bằng chi tiết. Rèn luyện bản thân để thấy thoải mái với các chi tiết nhỏ sẽ làm giảm căng thẳng và mệt mỏi, đồng thời phát triển sức mạnh để tập trung, giúp nhiệm vụ được hoàn thành sớm hơn. Hãy thưởng thức từng chi tiết một và bạn sẽ không còn cảm thấy phiền vì những chi tiết nhỏ nhặt nữa. Đừng ghét bỏ chi tiết, và chi tiết sẽ không ghét bỏ bạn. Với tất cả các chi tiết đa dạng trong công việc của bạn, hãy rèn luyện tính kiên nhẫn. Bạn sẽ được thưởng vì sự cố gắng của mình.

Người ta ước tính cần ít hơn 7% năng lượng của một đầu máy xe lửa để kéo một đoàn tàu, nhưng nó cần 100% năng lượng của một đầu máy để bắt đầu chạy tàu. Trách nhiệm, sự khó khăn và công việc dường như chỉ đang mới bắt đầu. Vậy hãy bắt đầu cái gì đó. Hãy kiểm tra khả năng của bạn, phân tích và tăng cường khả năng bằng các cách được giới thiệu trong cuốn sách này. Thực hành sự tự lực, học cách phụ thuộc và dựa vào khả năng của chính bạn. Tất cả những gì bạn cần luôn luôn có sẵn ở trong bạn, và có sẵn ngay lập tức để bạn sử dụng. Hãy tận dụng hết tiềm năng đó. Hãy để cho ánh sáng của bạn được tỏa sáng. Hãy thể hiện sự lạc quan của mình. Hãy hướng tới những điều tốt nhất và mong chờ những điều tốt nhất đến với bạn. Sự lạc quan luôn có ở đó. Hãy tiếp tục tiến lên phía trước. Vàng bạc chỉ được tìm thấy bởi những người đi tìm kiếm nó. Vàng ở xa bạn không hơn năm bước sau khi đọc chương này. Hãy tiếp tục tiến lên phía trước. Bạn sẽ tìm thấy vàng. Hãy luyện tập sự kiên nhẫn. Các bài kiểm tra, khổ nạn, các điều kiện bất lợi chỉ là tạm thời và sự kiên nhẫn là dung môi để hòa tan chúng có sẵn trong bạn. Tất cả mọi thứ đến với kẻ có suy nghĩ và có kiên nhẫn để chờ đợi.

Cơ hội dồi dào và vô tận như không khí bạn hít thở. Cơ hội là tất cả những gì xung quanh bạn. Hãy thực hiện năm bước trong chương này và chuyển đổi những cơ hội này thành hiện thực. Thành tích là kết quả của nỗ lực không ngừng nghỉ. “Kẻ dành cả đời để tìm kiếm sẽ tìm thấy nó.” Hãy khai thác toàn bộ năng lực của bạn, đo thời gian, sắp xếp năng lượng và tập trung khả năng của bạn vào những công việc trong tầm tay. Hãy hòa mình vào các vấn đề, dịch vụ và nhu cầu của người khác. Hãy đặt nhu cầu của người khác trở thành lý tưởng sống của mình, sau đó kết quả sẽ tự đến với bạn; và trước cả khi bạn nhận ra, vị trí của bạn trong cuộc sống sẽ được đảm bảo. Bạn sẽ biến xương đòn thành xương sống. Những nỗ lực của bạn sẽ đem đến cho bạn những thành tích cao.

Hãy giống như chiếc tem thư, bám vào một thứ cho đến khi bạn đi đến đúng nơi cần đến. Bạn sẽ khám phá ra rằng vị trí của bạn chính là nơi bạn đang đứng và thành công của bạn chỉ là sản phẩm phụ của những gì bạn đang có sẵn trong tay.

Hãy tin vào chính mình.

Và tin vào Chúa.

Chương 24
BẮT ĐẦU CHUYẾN ĐI TỚI CHICAGO

Hoặc nếu bạn sống ở Chicago, hãy đi đến bất cứ nơi nào bạn muốn.

Tôi muốn bàn luận với bạn về vấn đề này: Lời tiên tri và Tiền lệ trong Đức tin.

Một lời giải thích thực tế về Đức tin

Đôi lúc, khi đang phân tích về những vấn đề to lớn, giải thích lại chúng theo những thuật ngữ đơn giản nhất sẽ giúp mọi thứ dễ dàng hơn. Từ đó, một khía cạnh của một chủ đề có thể làm sáng tỏ một chủ đề khác. Ví dụ, hãy tin vào Chúa, đặc biệt là trong thời đại khó khăn này khi Chúa là mục tiêu ưa thích của những kẻ hoài nghi. Tất nhiên, chúng ta biết rằng niềm tin vào Chúa, bất chấp một ngàn tín điều và mọi thảm họa cùng phiền não, không bao giờ có thể bị đánh bật khỏi trái tim mạnh mẽ của cả thế giới. Nhưng chúng ta hãy đối xử công bằng với cả những kẻ nghi ngờ, vì rõ ràng sẽ dễ tin vào một thể sống ở ngay cạnh chúng ta hơn là thể sống mà chúng ta không thể nhìn thấy. Tôi nói dễ dàng hơn theo nghĩa là một sự hiện diện rõ ràng từ giờ này sang giờ khác và không bị che mờ bởi những sương mù siêu hình có thể làm nản lòng những bộ óc quá thực tế. Do đó, chúng ta sẽ không nói đến sự siêu hình nữa. Chúng ta hãy phân tích đức tin trong mối liên hệ đến những điều mà chúng ta biết và hiểu như cuộc sống hằng ngày của chúng ta. Vì ngay cả những vấn đề đơn giản của cuộc sống hằng ngày cũng sẽ liên quan đến đức tin - không phải đức tin tôn giáo, mà là đức tin giản dị vào một ngày mai tốt hơn. Có thể là chúng ta nhận thấy một số sự tương đồng tâm linh giữa đức tin chúng ta dựa vào để sống và đức tin mà chúng ta sẽ giữ cho đến

chết.

Xin thú nhận rằng tôi không phải lúc nào cũng tránh được sự ngờ vực bản thân, mặc dù sự hoài nghi chưa bao giờ hoàn toàn bao trùm được cả con người tôi. Tôi đã lần lượt phủ nhận cả các vị Thánh và sự Nghi ngờ, mặc dù tôi luôn thấy dễ dàng tin vào Một thứ gì đó hơn là Không thứ gì cả. Từ lâu đã có "vô số đoàn người lữ hành" đi qua tâm trí tôi. Ngày hôm nay tôi tin vào điều này và ngày hôm sau tôi đã có thể bài trừ nó. Tôi nghĩ điều đó là một hiện tượng quen thuộc của đức tin. Cái tôi đang bàn đến là một đức tin lý trí, là tín điều phân biệt với mê tín mù quáng. Tôi luôn cảm thấy khó tin những gì một người không biết nhiều hơn tôi nói về đức tin của anh ta. Thái độ đó, tất nhiên, là trái ngược với đức tin. Đó chính xác là khi đức tin đề cập đến lý trí, mặc dù lý trí sẽ gạt bỏ đức tin vì lý trí luôn yêu cầu bằng chứng mà đức tin không thể cung cấp. Từ điển cũng định nghĩa như vậy. Đức tin là "niềm tin không dựa trên bằng chứng". Điều này gần như là không khuyến khích mọi người có niềm tin; vì vậy hãy để chúng ta tự hỏi mình một câu: Vậy thì cái gì dựa trên bằng chứng? Câu trả lời, theo như tôi có thể thấy là: KHÔNG CÓ GÌ.

Hãy giả định rằng bạn sống ở New York và dự định của bạn là ngày hôm nay đi đến Chicago. Điều gì khiến bạn nghĩ rằng bạn sẽ đến được nơi đó? Bằng chứng nào cho bạn biết rằng bạn sẽ có mặt ở Chicago vào sáng mai? Không có bằng chứng nào cả. Việc bạn đã từng ở đó một tháng trước không chứng tỏ được điều gì về ngày mai. Bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra giữa khoảng thời gian mặt trời lặn và mặt trời mọc, giữa New York và Chicago. Điều gì sau đó thúc đẩy bạn tin rằng bạn sẽ đến được đúng nơi? Là Niềm tin! Niềm tin đã mua vé cho bạn, thu dọn hành lý của bạn và bây giờ đang giúp bạn xem đồng hồ để chắc chắn bạn sẽ đến đúng giờ. Nhưng niềm tin không chứng minh được điều gì. Để nói rằng bạn sẽ có mặt ở Chicago vào sáng mai vì bạn đã từng ở đó một tháng trước không phải là bằng chứng mà là tiền lệ. Khi bạn nhảy lên một chuyến tàu chiều nay, bạn đang đi theo một tiền lệ mà bạn đã thấy sẽ đạt kết quả tốt trong những lần trước, và theo kinh nghiệm chung, kết quả đó có thể được lặp đi lặp lại vô thời hạn. Chỉ có vậy thôi. Vì vậy, cuối cùng, tất cả kế hoạch hành trình của bạn tới Chicago cũng chỉ gói gọn lại được một câu: "Niềm tin không dựa vào bằng chứng" rằng bạn sẽ đi đến Chicago.

Tôi nói như vậy nhưng thực chất bạn thậm chí không cần thiết phải thực hiện một chuyến đi đến Chicago để chứng minh rằng mọi hành động có ý thức trong cuộc sống của chúng ta đều dựa trên đức tin. Chúng ta có thể không cần phải dừng lại để phân tích

nó như vậy nhưng đức tin vẫn sẽ luôn tồn tại ở khắp nơi. Chúng ta rời bàn ăn với niềm tin rằng chúng ta sẽ được tiếp tục ăn thêm lần nữa. Chúng ta lao động trong đức tin rằng chúng ta sẽ được nghỉ ngơi một lần nữa. Chúng ta nói lời tạm biệt với niềm tin rằng chúng ta sẽ gặp lại nhau. Chúng ta ngủ trong đức tin rằng chúng ta sẽ thức dậy vào ngày mai. Thật vậy, nếu không có niềm tin tồn tại trong tiềm thức như vậy, cuộc đua sẽ dừng lại ở đó, công việc trong cuộc sống của bạn sẽ bị đình trệ vì thiếu đi sự thúc đẩy, mọi hoạt động trong ngày sẽ chậm lại và dần chấm dứt. Hãy phân tích, ví dụ, ngày hôm qua của bạn chẳng hạn. Điều gì khiến bạn nghĩ rằng công việc của bạn sẽ vẫn còn ở đó chờ đợi bạn sáng nay? Công việc đã ở đó ngày hôm qua. Điều gì làm cho ông chủ của bạn nghĩ rằng bạn sẽ có mặt ở công ty sáng nay? Bạn đã ở đó ngày hôm qua. Điều gì khiến bạn nghĩ rằng bạn sẽ gặp những người bạn thân của mình vào bữa trưa ở cùng một nhà hàng? Bạn đã gặp tất cả bọn họ ngày hôm qua. Điều gì khiến bạn nghĩ rằng gia đình của bạn sẽ ở đó để chào đón bạn khi bạn về nhà? Hôm qua. Điều gì khiến họ nghĩ rằng bạn đang về nhà? Hôm qua. Điều gì khiến bạn nghĩ rằng bạn sẽ đưa vợ đi xem phim, đọc truyện trinh thám, chơi canasta hoặc ukelele sau bữa tối khi hai người đã ăn xong? Hôm qua. Và cứ như vậy kéo dài đến vô hạn, thông qua một sự lặp lại vô tận của một việc đó, một ma trận dấu chân để lại từ những hành động từ ngày hôm qua của chúng ta ảnh hưởng đến hành động của chúng ta ngày hôm nay.

Chúng ta có thể lấy một ví dụ nghiêm túc hơn, một ví dụ mà trong đó niềm tin về chúng ta và niềm tin vào thế giới sẽ hội tụ trong một lễ hội Kitô giáo vĩ đại. Ngay cả những người không tin vào biểu trưng của lễ Phục Sinh cũng sẽ tin vào sự ra đời của Thứ Sáu Tuần Thánh và Chủ Nhật Phục Sinh. Trong gần hai nghìn năm, hai ngày thiêng liêng đó là một phần không thể tách rời của Kitô giáo. Chúng ta có thể loại bỏ hai ngày này về mặt tâm linh, nhưng chúng ta không thể loại bỏ vai trò của chúng trong lịch sử. Hai ngày đặc biệt này có tới hai mươi thế kỷ bằng chứng được ghi lại trong lịch sử. Chúng đã trở thành một truyền thống. Hai ngày này có thể nói là đã ở đây vào ngày hôm qua. Phụ nữ sẽ đi sắm mũ mới, đàn ông sẽ mua kẹo và hoa, trẻ em sẽ được bận trang phục mới, tất cả đều tin rằng những gì xảy ra trước đó sẽ lại xảy ra. Mặc dù, tất nhiên, lễ Phục Sinh sẽ không xảy ra, nó đã xảy ra. Đó là điểm khác biệt giữa lời tiên tri và tiền lệ: lời tiên tri tiên đoán trước tương lai; tiền lệ làm gợi nhớ lại. Niềm tin vào một cuộc sống khác là niềm tin không có bằng chứng. Niềm tin vào một lễ Phục Sinh khác là đức tin được lập nên dựa trên kinh nghiệm qua nhiều năm. Hơn thế nữa, nếu xét một cách thoáng nhất, ta có thể

thấy nền tảng của mỗi đức tin là giống nhau. Thứ Sáu Tuần Thánh có thể là một tuần nữa, và tất nhiên, lời hứa tâm linh của nó nằm ở rất xa và ở một thế giới hoàn toàn khác, nhưng đó là niềm tin duy trì cả hai lý thuyết. Phục Sinh, theo nghĩa trong lịch, là phản ánh của ngày hôm qua. Phục Sinh, theo nghĩa tiên tri, là một viễn cảnh về ngày mai. Niềm tin vào những điều của cuộc sống dựa trên một điểm tựa của tiền lệ và niềm tin vào một cuộc sống khác - Giống như đòn bẩy của Archimedes, chúng chỉ dựa vào đức tin mà thôi. Các hoàn cảnh đơn giản nhất của mỗi ngày của chúng ta là một mô hình của tất cả các ngày hôm qua của mỗi ngày. Nhưng đức tin tối cao vào Thiên Chúa và hệ quả của một cuộc sống khác lại là ánh sáng thắp sáng tâm hồn.

Gần đây, tôi cũng đã đến Chicago và mọi thứ tôi dự đoán về chuyến đi đã xảy ra đúng như tôi nghĩ. Một người đã gọi tôi qua điện thoại để hỏi liệu tôi có thể gặp anh ấy vào sáng thứ Tư không. Tôi nói: "Hãy để thứ Hai tuần tới đi, vì tôi sẽ ở Chicago vào sáng thứ Tư". Khi tôi nói chuyện với anh ta, giọng nói trong đầu hay xuất hiện trong mỗi chúng ta lúc đó bỗng nhiên thốt lên vô cùng bất ngờ: "Làm sao mình biết trước được vậy?" Tôi đã không biết trước điều đó, tất nhiên rồi, nhưng chuyện này đã khiến tôi suy nghĩ. Nếu tôi có thể tin vào một ngày mai giản dị, tôi cũng có thể tin vào một ngày mai vĩnh cửu. Và nếu không có bằng chứng nào chứng minh lần thứ hai sẽ xảy ra, thì cũng không có bằng chứng nào về lần đầu tiên cả. Tôi đã phân tích vấn đề như một câu chuyện về hai thành phố, một trên mặt đất và được biết đến, một là thiên thể và không xác định được. Cái thứ hai đòi hỏi nhiều hơn một chút niềm tin so với thành phố đầu tiên, chỉ bởi vì nó chưa được ghi vào hành trình của tôi. Chỉ vì có một tiền lệ để đến Chicago chắc chắn không có lý do gì từ chối sự tồn tại của một thành phố mà tôi chưa từng được đến thăm trước đây.

Tôi tin vào Chicago vì tôi đã từng ở đó.

Tôi tin vào Sau này bởi vì tôi chưa từng ở đó và không thể phủ nhận được sự tồn tại của nó.

Vì vậy, tôi tin vào Chúa.

Chương 25

TẤT CẢ MỌI THỨ Ở TRONG TAY BẠN - HÃY VÔ TƯ ĐI

Mỗi ngày tôi cảm ơn Chúa vì hai điều: Thứ nhất, tôi được sinh ra là một con người. Thứ hai, tôi là một công dân của Hoa Kỳ. Là một con người, tôi có thể hình dung và tưởng tượng ra những cơ hội của mình. Là một công dân của Hoa Kỳ, tôi có thể thực hiện và thưởng thức chúng. Di sản tuyệt vời này đem lại cho tôi một cảm giác biết ơn vô cùng.

Mọi người sống ở Hoa Kỳ đều nên cảm thấy biết ơn. Không có quốc gia nào trong lịch sử được ban phước nhiều hơn nước Mỹ. Có một điều chắc chắn nhất, đó là, Hoa Kỳ là khu vườn của thế giới. Vị trí địa lý của Mỹ kết hợp với độ cao khác nhau của địa tầng cung cấp cho đất nước này nhiều loại đất và thảm thực vật hơn bất kỳ phạm vi lãnh thổ tương đương nào trên thế giới. Không có lý do hợp lý nào cho bất cứ ai để cảm thấy bi quan khi sống ở Hoa Kỳ cả. Anh ta chỉ cần mở mắt và nhìn là sẽ thấy.

Là một công dân tại Hoa Kỳ, bạn có quyền truy cập miễn phí vào khối tài sản khổng lồ của đất nước này thông qua sáng kiến và khả năng của chính bạn. Miễn là bạn không xâm phạm quyền của người khác, bạn có thể lấy được bao nhiêu bạn muốn. Tất cả là của bạn.

Tất cả các tài nguyên không giới hạn này đều có sẵn ở đó để bạn sử dụng. Tất cả những nguồn tài nguyên vô tận này đều ở đây để thỏa mãn mong muốn của bạn. Bạn có khả năng chuyển đổi chúng thành các giá trị kinh tế để đáp ứng cho sự thoải mái và sở thích riêng của bạn. Do đó, sẽ không có lý do gì để từ chối, và chắc chắn không có lý do để nghi ngờ, lo lắng, bồn chồn hay sợ hãi. Tuy nhiên, tôi vẫn sẽ giới thiệu một vài gợi ý về cách thư giãn và giúp

làm cho mọi thứ dễ dàng hơn.

Thể lực, sự tỉnh táo và hiệu quả cá nhân phần lớn được quyết định bởi khả năng thư giãn của bạn. Bạn ở trạng thái tốt nhất về thể chất và tinh thần khi bạn thư giãn.

Thư giãn chỉ đơn giản là tuân theo quy luật tự nhiên. Tất cả mọi thứ trong tự nhiên đều được phát triển một cách dễ dàng và hiệu quả. Sức mạnh của hầu hết các sinh vật sống nằm ở khả năng thư giãn của chúng, điều này được chứng minh bằng quan sát và kinh nghiệm. Con chó có thể nhảy xa gấp ba lần khi ở trạng thái thư giãn. Rắn lục có thể tấn công bằng toàn bộ chiều dài của nó khi chuyển từ trạng thái cuộn sang thư giãn. Sư tử, hổ, báo đều có thể nhảy với một độ xa chết người từ vị trí thả lỏng.

Khi bạn ở trong trạng thái thư giãn, nước sẽ giữ bạn nổi. Người ta chết đuối vì không thể thả lỏng cơ thể.

Thư giãn giúp cho bạn thả lỏng bản thân, giảm căng thẳng và vô tư đầu óc. Thư giãn sẽ giúp bạn mở lòng để cho các lực tự nhiên chảy vào cơ thể bạn. Các lực lượng này sẽ phục hồi và tái tạo lại cơ thể bạn. Những lực này không thể đi vào khi cơ thể bạn đang cứng nhắc và căng thẳng. Những lực này chỉ đến khi bạn ngừng cố gắng quá mức và căng thẳng.

Thư giãn rất quan trọng đối với cơ thể. Cơ thể được tạo thành từ hàng tỷ tế bào. Trong số các tế bào này có tế bào thần kinh. Các tế bào thần kinh bao gồm các dây thần kinh cảm giác, truyền đạt các kích thích từ các cơ quan cảm giác đến não, các dây thần kinh vận động được kích thích bởi sóng não và phát ra chuyển động trực tiếp. Những tế bào thần kinh này được nuôi dưỡng để vận hành từ dinh dưỡng có trong máu. Khi chúng được nuôi dưỡng tốt bằng máu tinh khiết, chúng trở nên mạnh mẽ, người ta gọi đó là thần kinh thép. Những tế bào thần kinh này có thể chịu được giông bão và trở ngại. Do đó, Chương 9 về "Làm thế nào để nhân đôi năng lượng trong bạn?" rất quan trọng. Hãy đọc, nghiên cứu và thực hành các nguyên tắc được nêu trong chương đó. Hãy rèn luyện chế biến các thức ăn của bạn thật kỹ lưỡng. Tập luyện hít thở sâu một cách có ý thức. Hãy rèn luyện và kỷ luật bản thân cách tắm nắng. Hãy rèn luyện uống nhiều nước hơn. Hãy rèn luyện kéo giãn cơ như được nêu trong Chương 9 và tập các bài tập một cách có hệ thống. Khi phải đối mặt với một tình huống khó khăn, hãy hít một hơi thật sâu đầy xuống phổi của bạn và đếm đến mười.

Bằng cách làm theo những gợi ý trên, bạn sẽ có một cơ thể mạnh

mẽ với sức mạnh được nạp đầy qua việc thư giãn, từ đó có thể thực hiện công việc một cách hiệu quả hơn. Những gợi ý này cũng sẽ giữ bạn luôn trẻ trung và sôi nổi. Các nếp nhăn trên khuôn mặt của bạn sẽ biến mất. Giãn cơ sẽ giúp bạn cảm thấy từng tế bào trên khuôn mặt bạn căng tràn với năng lượng từ máu. Các nếp nhăn sẽ không xuất hiện nếu các tế bào được cung cấp đủ dinh dưỡng từ máu.

Mọi người đều muốn được khỏe mạnh, hạnh phúc, tràn đầy năng lượng, tin tưởng, có khả năng và không bị vướng bận điều gì. Tôi sẽ giới thiệu một vài gợi ý có thể giúp bạn thư giãn tinh thần để thỏa mãn được mong muốn đó. Dưới đây là một vài ý tưởng đã giúp ích cho tôi.

1. Tình yêu

Tình yêu là cảm giác yêu quý tất cả các hoạt động mà bạn làm. Bộ não là trung tâm của mọi hoạt động diễn ra trong cơ thể con người, cho dù hành động đó là tự nguyện hay không chủ ý. Bộ não là máy chủ điều khiển trí khôn, là ghế nóng của lý trí con người.

Sau bốn mươi năm kinh nghiệm cố gắng, thử nghiệm và trải nghiệm mọi động lực mà mình có thể tự tạo ra, tôi đã phát hiện ra rằng tình yêu có nhiều sức mạnh và ảnh hưởng đến các hoạt động tinh thần của tôi hơn bất kỳ phẩm chất hay thuộc tính nào khác. Khi tôi có được một cảm giác tốt lành về thứ gì đó, dường như một nguồn sức mạnh dồi dào được khai thác trong tôi và cho phép tôi thực hiện các công việc một cách chuyên nghiệp, hoàn hảo hơn. Nó giúp loại bỏ sự nghi ngờ, sự không chắc chắn, âu lo, sợ hãi và định hướng cho tôi một cách rõ ràng, ngay thẳng. Tình yêu loại bỏ tất cả sự cứng đầu, căng thẳng và cứng nhắc. Tình yêu khiến cho tôi bao dung, tự do hơn và tha thứ nhiều hơn. Tình yêu xoa dịu tâm hồn tôi và giải phóng tôi khỏi căng thẳng, mệt mỏi. Tôi có thể làm việc hiệu quả mà không phải lo nghĩ điều gì. Tình yêu trả lãi lớn cho vốn đầu tư của tôi.

2. Hiểu rõ về doanh nghiệp của bạn

Hãy trang bị cho bản thân các kiến thức thật kỹ lưỡng, đầy đủ và toàn diện về mọi giai đoạn kinh doanh của bạn bất kể nó có thể nhỏ nhặt như thế nào. Đôi khi điều ít quan trọng nhất sẽ trở thành quan trọng nhất. Hãy nghiên cứu công việc của bạn và đánh giá năng lực của mình dựa theo các gợi ý được nói đến trong cuốn sách này. Khi có kiến thức sâu về thứ mà bạn đang làm, sự tự tin sẽ được tăng lên và đồng thời bạn cũng mang lại cho bản thân

niềm tin và sức mạnh để hành động.

3. Thoát khỏi sự ích kỷ

Có nhiều mức độ ích kỷ khác nhau. Tội lỗi tồi tệ nhất là gánh cả thế giới trên vai mình. Và tồi tệ hơn là để mọi thứ ở trong lòng. Thông cảm là một phẩm chất tốt, nhưng giả vờ thông cảm có thể làm giảm hiệu quả công việc của bạn. Bạn phải học cách coi trọng mọi thứ, con người và sự kiện một cách phi cá nhân, và điều này sẽ giúp bạn thư giãn. Đừng bận tâm về những rắc rối của người khác. Hầu hết các rắc rối sẽ rơi vào giấc ngủ nếu bạn không gọi chúng dậy. Hãy luôn luôn ân cần với người khác nhưng không có nghĩa là tọc mạch.

4. Thể hiện lòng biết ơn

Dường như không có gì có thể thư giãn tâm trí một cách nhanh chóng và toàn diện như sự biết ơn. Sự biết ơn chân thành đối với bản thân bạn và những gì bạn có sẽ ngấm vào mọi phần của con người bạn. Sự biết ơn dường như thả lỏng từng khớp xương của bạn. Khi bạn tạm dừng và suy nghĩ một lúc, bạn sẽ tìm thấy nhiều điều để cảm thấy biết ơn vì đã có được chúng. Có người đã nói rằng Cựu Ước có hơn sáu trăm ngàn từ và chỉ có sáu trong số những lời này là xin từ Chúa để được ban cho một cái gì đó. Tất cả phần còn lại là một bài hát ca ngợi, cảm ơn Chúa vì tất cả sự sáng tạo tuyệt vời của Ngài. Hãy biến tất cả các ngày của bạn thành ngày tạ ơn. Cách để luôn thư giãn và hạnh phúc chính là sự biết ơn.

5. Rèn luyện bản thân cách để cười

Hãy cười lên và thế giới sẽ cười với bạn. Tại sao một người cười? Vì anh ta có trí tưởng tượng. Điều gì làm cho một người cười? Bởi vì với trí tưởng tượng, anh ta có thể so sánh sự lố bịch với lòng tự tôn. Sự so sánh này khiến anh ta thích thú và khiến anh ta cười thầm. Vì vậy, hãy học cách so sánh và phát huy trí tưởng tượng của bạn. Bạn sẽ tìm thấy nhiều tình huống làm bạn cười. Nụ cười sẽ giúp bạn thư giãn.

6. Thực hành Luật quân bình

Quy tắc này sẽ cam kết cho bạn một kết quả và cũng sẽ khiến bạn bớt quan tâm đến kết quả. Thái độ này cũng sẽ giúp bạn thư giãn. Khi bạn đã cố gắng hết sức thì chỉ có một câu trả lời duy nhất - đó là kết quả. Ngoài ra, cuộc sống cũng sẽ tự tìm ra cách để trao cho bạn những cơ hội, vậy nên, bạn cũng hãy thư giãn khi đi tìm kiếm

các cơ hội trong cuộc sống của mình. Cứ băn khoăn, lo lắng, mệt mỏi và khóc lóc để làm gì? Hàng tỷ người đã sinh sôi nảy nở trên Trái Đất này trong hàng ngàn năm qua. Tất cả họ nói với chúng ta rằng loài người đã được Trái Đất nuôi dưỡng và duy trì. Điều này cũng nói lên rằng, những con người đi trước vẫn chưa dùng hết tất cả mọi thứ. Tất cả vẫn còn ở đây. Điều duy nhất bạn cần làm là thực hành Luật quân bình, hoàn thành tốt công việc của mình và tin tưởng vào quy tắc trả lại của tự nhiên. Bạn sẽ luôn được trả tiền và các phần thưởng khác vì nỗ lực trung thực của mình.

Khả năng thư giãn là một tài sản tuyệt vời. Nó hoạt động như một chất bôi trơn để thúc đẩy, làm trơn tru con đường giữa tất cả các mối quan hệ kinh doanh và xã hội. Sự thư giãn xóa bỏ mọi rào cản giữa con người và phá bỏ mọi xúc cảm tiêu cực. Nó làm giảm căng thẳng, giải phóng bạn khỏi sự cứng nhắc và sợ hãi. Khi bạn thư giãn, bạn cũng sẽ khiến người khác thư giãn theo. Điều này sẽ thiết lập sự hiểu biết lẫn nhau và niềm tin về cả hai bên. Vì vậy, bằng mọi cách, hãy thư giãn và làm cho cuộc sống dễ dàng hơn. Điều này sẽ khai thác các năng lực trong bạn để tư duy và hành động một cách hiệu quả hơn. Sự thư giãn sẽ loại bỏ tất cả sự bướng bỉnh, căng thẳng, cứng nhắc ra khỏi tâm trí và cơ thể của bạn. Nó sẽ giải phóng tất cả các lực lượng tích cực và sáng tạo trong bạn. Nó sẽ cho phép bạn biến khả năng của mình thành tiền. Nó sẽ đặt phần thưởng vào tay bạn.

Tuyên ngôn độc lập là một tờ giấy khai sinh cho sự ra đời của một đất nước tự do mới. Trong giấy khai sinh này ẩn giấu một giấc mơ mà ở đó con người có thể bày tỏ suy nghĩ của chính mình. Một niềm hy vọng mà ở đó con người có thể hoàn thiện bản thân trong khoa học, triết học, nghệ thuật, kinh doanh, thủ công hoặc trong bất kỳ lĩnh vực ngành nghề nào khác và tận hưởng thành quả những nỗ lực của chính mình với sự an tâm. Đó cũng là một lời cầu nguyện mà con người qua đó tôn thờ Thiên Chúa theo cách riêng của mình, và chia sẻ sự thật về niềm tin của bản thân. Giấc mơ đó, niềm hy vọng đó, lời cầu nguyện đó đã trở thành Tổ quốc của bạn. Khả năng cá nhân, ngành công nghiệp riêng biệt, sáng kiến cá nhân và tính toàn vẹn cá nhân đều được khuyến khích bởi sự tự do hành động, bởi cơ hội, được lấy cảm hứng từ đức tin và duy trì bằng những thành tích trong lịch sử đã giúp biến giấc mơ này thành hiện thực. Ngày nay, nước Mỹ có hơn một trăm sáu mươi lăm triệu người vươn lên làm ăn và tin rằng tổ quốc mình đã được ban phước. Các thành phố của Mỹ là những tổ ong lớn về làm ăn và công nghiệp, vùng nông thôn của Mỹ có rất nhiều doanh nghiệp nông nghiệp. Hoa Kỳ là một khu phố rộn ràng của những người sống yêu thương và chia sẻ với nhau. Hôm nay là

của bạn - đó là một điều để cảm ơn Chúa.

Hãy nhớ rằng thành công của bạn nằm trong giấc mơ, trong hy vọng và trong những lời cầu nguyện của bạn. Cũng nên nhớ rằng vận mệnh của nước Mỹ này, phúc lợi và hạnh phúc trong tương lai của con cái bạn phụ thuộc vào phẩm giá và sự quý phái của bạn khi làm người. Do đó, hãy đặt niềm tin vào sự sáng tạo tuyệt vời bên trong bạn, và làm cho mỗi ngày là ngày đẹp nhất cuộc đời mình. Hãy truyền cảm hứng và ảnh hưởng đến người khác để tận hưởng cuộc sống phong phú này cùng với bạn. Bằng cách lên kế hoạch và làm việc cùng với tinh thần sống, yêu thương và chia sẻ, nước Mỹ sẽ trở nên vững chắc, không chỉ đối với bạn, mà còn đối với con cháu trong tương lai của bạn.

Chúc cho kẻ khoác lên bộ cánh của hoa ly và gọi mùa thu của chim sẻ về sẽ bảo vệ, cứu bạn và hướng dẫn bạn an toàn qua mọi chặng đường!